Книга «Вместе ради одной цели» раскрывает уникальность библейской стратегии партнерства

Книга Филла Батлера – уникальное событие в жизни евангельских церквей стран Восточной Европы. Она вскрывает одну из самых болезненных проблем нашего сообщества и указывает простой и эффективный путь ее решения. Разобщенность и несогласованность действий евангельских верующих в нашем регионе в последние 20 лет значительно ослабили развитие Церкви Христовой. Именно поэтому Господь подвиг Филла распространять служение партнерства в Евразии. В книге изложены принципы и пути партнерства, его формы и способы применения, а также многие другие практические советы партнерского служения.

Сергей САННИКОВ,
исполнительный директор Евроазиатской Аккредитационной Ассоциации

Эта книга посвящена богословско-практическому вопросу о целесообразности и эффективности взаимодействия людей. Обращая внимание читателей на пагубность нездоровой конкуренции и прагматического эгоцентризма, Филл Батлер с пониманием дела дает полезные советы для преодоления барьеров общения между людьми и организациями, ради плодотворной совместной деятельности в различных религиозных и социальных контекстах. Книга чрезвычайно полезна и весьма актуальна для всех христианских лидеров и руководителей, которым так необходимо брать на себя ответственность за результат установления эффективного сотрудничества друг с другом — партнерства, которое возможно во Христе, со Христом и ради Христа.

Александр НЕГРОВ,
доктор философии, руководитель Высшей школы лидерства СПбХУ,
ректор Санкт-Петербургского христианского университета

Зрелость церкви в любой точке мира определяется деятельностью в сфере открытия новых церквей, развитием миссионерского движения, финансовых инвестиций в подготовку служителей и проповеди Евангелия. Но достичь такого уровня развития евангельского движения невозможно без истинного партнерства. Вложение в Божье Царство осуществляется не только посредством финансов, но также даров и талантов посвященных Божьих людей ради одной цели - грядущего Божьего Царства! «Вместе ради одной цели» – книга для лидеров, которые горят желанием эффективного сотрудничества в духе Царства Божьего. Я бесконечно благодарен Господу и Филлу Батлеру, который раскрыл суть благочестивого и профессионального сотрудничества для старших и исполнительных лидеров. В этой книге заложен потенциал зрелости Евроазиатской Церкви!

Анатолий ГЛУХОВСКИЙ,
доктор служения, ректор Украинской Евангельской Семинарии Богословия

Книга Филла Батлера демонстрирует необходимость сотрудничества во всех сферах христианского служения. Во времена, когда мир стал намного сложнее, изменчивее и ограниченнее в ресурсах, сотрудничество церквей, миссий, семинарий и других христианских организаций стало насущной необходимостью. Филл представляет как библейское основание сотрудничества, так и практические советы, на основании опыта, полученного по всему миру за последние десятилетия.

Джейсон ФЕРЕНЦИ,
вице-президент по международному сотрудничеству, Overseas Council

---

Филл Батлер один из самых известных специалистов по налаживанию связей в среде международного христианского сообщества. Он организовал, поддерживал и содействовал развитию многочисленных международных партнёрств, которые оказали сильное влияние на христианское сообщество и расширили Божье Царство по всему миру. Рекомендую эту книгу как ресурс, который, основываясь на опыте Филла и его знаниях, воодушевит евангельское сообщество к единству и сотрудничеству.

Сергей РАХУБА,
президент Ассоциации «Духовное Возрождение»

Филл начал свою профессиональную карьеру телерадиожурналистом. В течение последних тридцати лет он работал более чем в семидесяти странах как руководитель международных стратегических сообществ, в числе которых Intercristo и Interdev. Он имеет ученую степень в области бизнеса и является автором работ по коммуникации и миссиям, автором книги «Вместе ради одной цели». В настоящее время возглавляет vision Synergy – служение в области развития международного сотрудничества с особым фокусом на молодых лидерах. Он женат на Марни, имеет двух дочерей и трех внуков.

---

visionSynergy
the Leveraged Power of Networks

www.visionsynergy.net

VETC

www.uets.net

ISBN 978-966-529-236-4

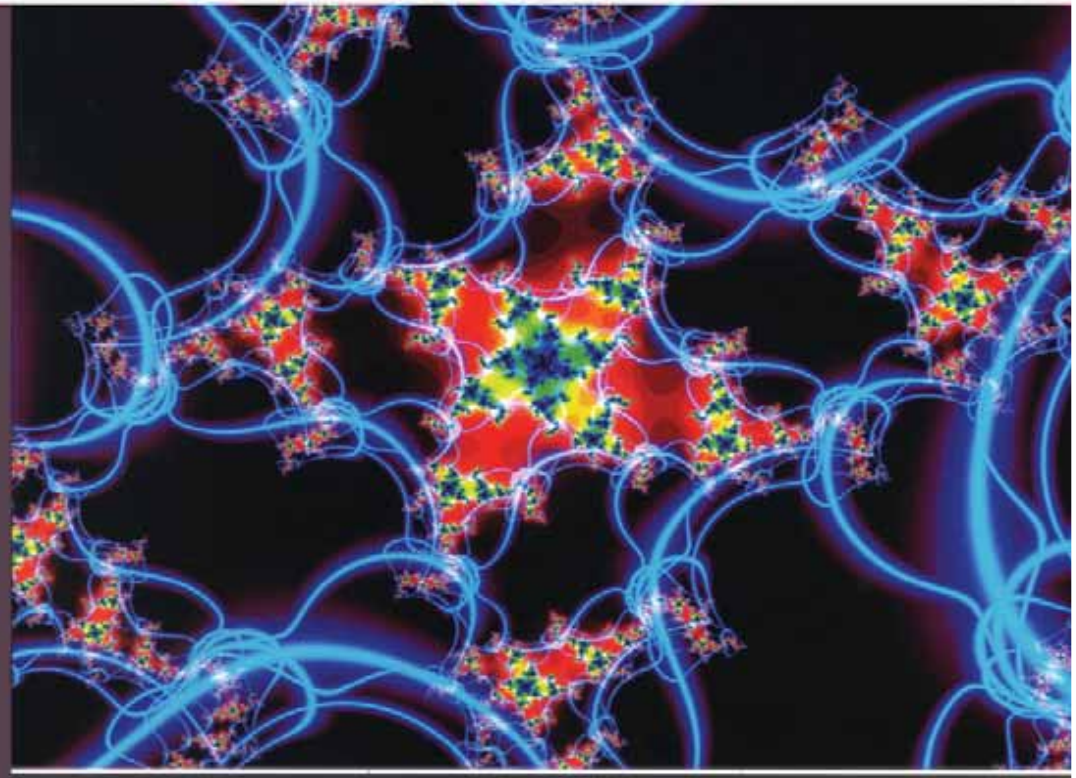
9 781588 023803

ФИЛЛ БАТЛЕР

Вместе ради одной цели

«Это стоит прочитать» – Боб Буфорд, лидерское сообщество

ВЫСВОБОЖДАЯ СИЛУ И ОБНОВЛЯЯ НАДЕЖДУ ПОСРЕДСТВОМ ПАРТНЕРСТВА В ДУХЕ ЦАРСТВА БОЖЬЕГО



Вместе ради одной цели

ФИЛЛ БАТЛЕР

Филл Батлер

ВМЕСТЕ РАДИ ОДНОЙ ЦЕЛИ

Высвобождая силу и обновляя надежду посредством партнерства в духе Царства Божьего

Киев-2010

well connected

RELEASING POWER, RESTORING HOPE THROUGH KINGDOM PARTNERSHIPS

Phill Butler

УДК 27-72-676
ББК 86.37-6

Филл Батлер
Вместе ради одной цели. – К. : Четверта хвиля, 2010. – 412 с.
ISBN 978-966-529-236-4

Copyright Well Connected © 2005 by Phillip Butler

Published by visionSynergy
PO Box 232, Edmonds, Washington, U.S.A.
www.visionsynergy.net

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения издателя. При использовании цитат ссылка на автора обязательна.

Издатель: Украинская Евангельская Семинария Богословия

Все цитаты, кроме отдельно обозначенных случаев, соответствуют HOLY BIBLE, NEW INTERNATIONAL VERSION ®.

Copyright © 1973, 1978, 1984 by International Bible Society. Used by permission of Zondervan. Все права защищены.

По вопросу приобретения русскоязычного издания:
Украинская Евангельская Семинария Богословия, а/я 8,
г. Киев, 04075, Украина;
тел.: + 38 (044) 431-82-41, + 38 (044) 431-82-42; www.uets.net.
По вопросу приобретения англоязычного издания: www.amazon.com

ISBN 978-966-529-236-4

**Посвящается Сыбил,
которая прошла со мной этот путь**

На протяжении веков христиане мечтали изменить мир посредством сотрудничества, вместо того, чтобы вариться в собственном соку.

Сегодня во многих странах мира, в разных городах и селениях, представители различных служений работают вместе в самых разнообразных партнерствах, воплощая свою мечту в действительность. Плоды такого сотрудничества просто поразительны!

Основная идея

Сотрудничество – Божий замысел. Само Божье существование выражается в отношениях Троицы – в общности вечной любви. Только в отношениях с другими реализуется наш личный потенциал, и в нашу жизнь приходит полнота. Бог сотворил нас для взаимоотношений и сотрудничества. На протяжении всей истории верующие стремились реализовать Божий призыв в своей жизни – единство с Богом и друг с другом. В Библии содержится множество историй о работе верующих в партнерстве – даже в случае двух-трех человек. Другие же примеры являются свидетельством того, как сотни людей объединялись вместе, чтобы совершить нечто, что не под силу отдельным людям. Но желание сатаны состоит в разрушении Божьего замысла. Его успех в этом деле, по крайней мере, частично, объясняет состояние тьмы, в котором находится этот мир.

Стремление человечества к целостности, взаимоотношениям и сотрудничеству, в последние 200–300 лет, было осложнено распространением индивидуализма в обществе. Индивидуализм повлиял на нашу жизнь, богословие, церкви, учебные методы, и даже на осуществление миссионерской деятельности. В этой книге изложены ключевые моменты процесса восстановления Божьего призвания в жизни человека. На примере историй из жизни верующих, которые сотрудничают в разных частях земного шара, исследуются Библейские и практические принципы сотрудничества, которые будут полезны вам в вашей повседневной деятельности.

Напоминание

Гонения на церковь продолжаются в разных частях мира и сегодня. Именно по этой причине во многих примерах не указываются уточненные данные об участниках (имена, названия городов и стран) в целях их безопасности. В некоторых историях я объединил опыт различных партнерских организаций, чтобы показать их сильные и слабые стороны или, чтобы проиллюстрировать содержание главы.

СОДЕРЖАНИЕ

Как читать эту книгу? 14

Это руководство сориентирует, с чего вам следует начинать и ознакомит с содержанием всех частей книги.

Благодарность 16

Введение 18

Моя история – история журналиста, который начал свой творческий путь в условиях жестокой конкуренции в сфере радиовещания, пережил разочарование в сфере христианских благотворительных организаций и обрел надежду, когда лично убедился в том, что христиане могут сотрудничать вместе, принося удивительные плоды для Царства Божьего и испытывая при этом огромную радость.

Часть первая: общая картина 33

1. Для начала: законы и преимущества партнерства 35

Желаете быстро ознакомиться с содержанием всей книги? Прочитайте эту главу! Она не содержит практических деталей конкретной работы, но выявляет огромные преимущества христианского сотрудничества.

2. Почему партнерство? Каковы ваши мотивы? 43

Действительно ли мы сможем достигнуть более качественных результатов, сотрудничая друг с другом? На самом ли деле нашей мотивацией может быть не чувство вины или долга, а нечто другое? Убедитесь в этом сами! Это Божий замысел для нас. Мы ежедневно находим тому подтверждение как в мире бизнеса, так и в сфере многих христианских проектов.

3. Партнерства, сообщества и стратегические союзы: сколько идей – столько и толкований! 57

Сообщества, партнерства, стратегические союзы — разве все это не одно и то же? Какая между ними разница, в чем преимущества каждого метода сотрудничества? Узнайте об этом из данной главы.

Часть вторая: божий замысел 77

4. Божий замысел – взаимоотношения: цельность, единство и разнообразие 78

В результате грехопадения произошло разделение человека с Богом и с другими людьми. Хотя каждый человек сам по себе уникален, тем не менее, мы призваны работать вместе. Это изначальный Божий план еще со времен Эдемского сада. Сотрудничества и партнерства помогают нам вернуться к его реализации.

5. Божий замысел – духовные изменения: не сразу, а постепенно 92

Все стремятся к быстрым результатам. Большинство из нас желает вкладывать свои ресурсы в такой вид христианской деятельности, который принесет видимые духовные плоды. Партнерство направлено на процесс духовного преображения в целом, обеспечивая возможность каждому участнику исполнять в нем свою уникальную роль!

6. Божий замысел: судьбоносные решения 110

Все важные судьбоносные решения являются составляющей нашей жизни. Хотя осознанно мы их и принимаем в определенный момент, все они являются результатом десятков, если не сотен различных событий. Помните об этом, если хотите, чтобы ваши друзья и соседи пришли ко Христу! В этой главе мы представим, как сотрудничество изменяет жизнь к лучшему.

Часть третья: за кулисами 129

7. Видение: движущая сила партнерства 130

Как мы узнаем, что прибыли в пункт назначения? Наша цель – реализовать видение, которое движет нами. Большая цель, даже в немногочисленном обществе, может произвести значительные изменения. У нас будет намного больше шансов реализовать большое видение, если мы объединим свои усилия.

8. Молитва: ее нередко упускают из вида. Ее никогда не бывает слишком много 139

Реальные изменения не достигаются посредством силы и денег. Реальные преобразования происходят посредством действия Святого Духа. Но как сочетать силу молитвы с практической деятельностью христианского сотрудничества? Узнайте об этом.

9. На пути к цели: партнерство – процесс, а не одномоментное событие 151

История подтверждает, что один из наиболее эффективных способов разрушить потенциальное партнерство – организовать встречу. У нас появилась идея, мы собрали людей в надежде, что они примут ее и сразу же подключатся к нашей инициативе. Такое маловероятно. Но из этой главы вы узнаете, как достичь успеха.

Часть четвертая: в пути 161

10. В пути (часть первая): исследование 162

Кто-то должен видеть общую картину и знать ключевых участников. Для развития партнерства необходимо время. Движимая сила партнерства – видение, а его сила заключена в посвящении партнеров. В этой главе мы шаг за шагом рассмотрим стадию исследования и разработки плана, узнаем, как избежать ошибок и получить желаемые результаты.

11. В пути (часть вторая): формирование 188

Данный этап, на котором решается вопрос «быть или не быть». Вся ваша предварительная работа, видение, сформированные отношения подводят вас к этому решающему моменту. Быть или не быть? Проанализировав ситуацию, вы сможете определить готовность потенциальных участников к сотрудничеству. Но помните: вы – организатор, а не манипулятор.

12. В пути: ключевые элементы встреч по формированию партнерства 222

Из этой главы вы узнаете о формировании повестки дня и плана, о процессе первой встречи, во время которой вы увидите активность участников и их готовность принять ваше видение. В ней содержатся практические рекомендации, как сохранить достигнутый успех.

13. В пути (часть третья): деятельность 234

Воплощение мечты в реальность. Путь от эйфории успеха первой встречи к развитию и эффективной деятельности партнерства. Из данной главы вы узнаете о трудностях, с которыми вы обязательно встретитесь в процессе деятельности партнерства и путях их решения.

Часть пятая: партнерство на практике 261

14. Организатор партнерства: лидер, движимый видением и стремлением служить другим 262

Кто лучше всего подходит на роль организатора или координатора партнерства? Возможно, вас удивит ответ на этот вопрос. Из этой главы вы больше узнаете о качествах, необходимых для человека, который призван содействовать христианам в достижении важных духовных результатов. В ней содержится также перечень основных задач и ожидаемых результатов.

15. Созидание надежды: доверять и быть достойным доверия 286

Кого из участников, которые играют ключевую роль в вашем партнерстве, вы не заметили? Почему некоторые, будучи исполнены энтузи-

азма вначале, со временем потеряли интерес к деятельности партнерства? Почему некоторые участники считают, что сотрудничество – не для них? Во время работы партнерства необходимо поддерживать надежду, предвкушение успеха и чувство достижения результатов.

16. Форма определяется назначением: эффективные структуры партнерства 307

Вы планируете открыть лоток по продаже хот-догов или построить небоскреб? Пытаетесь объединить своих соседей, чтобы помочь детям вашего района или наладить сотрудничество двадцати служений, чтобы проповедовать тысячам людей? Что вам для этого необходимо: устав, соглашение или элементарная договоренность? Есть ли необходимость членских взносов, или же вы сможете воплотить мечту в жизнь посредством добровольных пожертвований? Эта глава поможет определить самый верный путь, – который, как правило, является и самым эффективным.

Часть шестая: особые случаи, особые возможности 331

17. Сообщества: международные, функциональные и географические 332

Мы живем в мире, который становится все более глобализированым и взаимосвязанным. Средства коммуникации переживают революционные изменения; команды в разных частях мира объединяются для выполнения поставленных перед собой целей. Эти процессы происходят параллельно с глобализацией церкви. Сегодня не только возможно, но и необходимо объединить христиан, которые находятся в разных частях мира, но имеют одно общее виденье. В чем заключаются новые направления, особые возможности и уникальные вызовы этого нового положения в мире?

18. Партнерство: специфические трудности городского служения 350

Современный город – один из наиболее значимых вызовов, который стоит перед церковью сегодня. Нелегко работать там, где множество сложностей, разделений, специфических направлений и конкуренции. Очень часто люди в городах испытывают чувство одиночества и жестокой реальности. В этой главе содержатся рекомендации, как проанализировать ситуацию в своем городе, определить конкретные цели, объединить других вокруг общего видения и вместе двигаться вперед.

19. Партнерство: применение в бизнесе и работе 372

Всякая истина исходит от Бога. Основополагающие принципы, на которых строится эффективное партнерство и сообщество, применимы и в других сферах деятельности: бизнесе, службе правоохранительных органов, социальной работе, науке, сфере образования или искусстве. Данная глава покажет вам, каким образом ценности Царства Божьего, принципы эффективного партнерства и сотрудничества могут быть применены в вашей деятельности.

20. Будущее партнерства 381

Будущее – за сотрудничеством. В одиночку мы не справимся. Те, кто на Божьей стороне, должны пройти через серьезные изменения, чтобы пережить Его благословения! В этом путешествии мы увидим чудеса, веру, возможно, слезы, но, самое главное – сможем испытать новый уровень Божьей силы и надежды!

Приложение 395

Основные принципы партнерства
Основные правила партнерства
Оценка готовности к партнерству
Оценивание партнерства
Анкета оценивания партнерства

Примечания 408

Интернет-ресурсы 412

КАК ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ?

Это – необычная книга. В ней рассматриваются и предлагаются практические шаги, необходимые для решения одной из наиболее важных проблем, которые стоят перед Божьим народом сегодня – разделения в теле Христовом. Она показывает пути объединения Божьего народа в практических действующих партнерствах для славы Божьей. Она представляет новые модели служения, которые укрепят репутацию партнерства в обществе и принесут верующим чувство глубокого удовлетворения и радости.

В этой книге изложены:

- истории о великих победах и безрадостных неудачах;
- примеры из истории церкви;
- принципы успеха;
- важные практические советы;
- принципы эффективной работы любого служения;
- инструменты оценки деятельности;
- перечень полезных ресурсов.

Просто интересуетесь?

В первой части и во введении мы представим вам общую картину проблемы, структуру книги и краткое содержание глав.

Желаете по-новому взглянуть на служение благовестия, и то, как действует Слово Божье?

Во второй части книги, «Божий замысел», вы найдете много информации об удивительном Божьем плане для Его творения, который заключается в том, чтобы люди сотрудничали для Его славы. Вы увидите, как каждая составляющая процесса и весь процесс в целом могут стать важным мотивом для формирования сотрудничества.

Желаете узнать ключевые принципы успеха партнерства?

В третьей части, «За кулисами», вы узнаете, в чем состоит залог всех успешных совместных служений для Царства Божьего, что является движущей силой и основными приоритетами в служении, а также обладает мощным влиянием.

Как насчет практических рекомендаций?

В четвертой части, «В пути», мы рассмотрим процесс исследования, начала работы и развития эффективного христианского партнерства. Вы ознакомитесь со всеми деталями процесса, увидите основные направления действий и показатели прогресса деятельности партнерства.

Важность не только технических аспектов сотрудничества!

Пятая часть, «Партнерство на практике», содержит информацию о том, что необходимо знать успешному организатору партнерства. Доверить что-либо другим всегда нелегко. Из этой части вы узнаете о специфических трудностях, которые возникают в работе партнерства. Вы узнаете, в чем состоит залог эффективных встреч, рассмотрите основные элементы структуры эффективного сотрудничества и вопросы их финансирования.

Желаете узнать о различных видах сотрудничества?

Шестая часть, «Особые случаи и особые возможности», рассматривает особые возможности и трудности в процессе создания международных, региональных и специализированных сотрудничеств. Одна из глав рассказывает о создании партнерских отношений в городах, а другая – о том, как принципы, представленные в этой книге, могут быть применены как в бизнесе, так и в других областях профессиональной деятельности. Если мы действительно желаем увидеть прорыв в сфере служения для славы Божьей нам также необходимо заглянуть и в будущее партнерских отношений.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Я хочу выразить глубокую благодарность тем, кто щедро жертвовал свое время и ресурсы, необходимые для осуществления этого проекта. В процессе его реализации были установлены партнерские отношения. Для меня большая честь знать, любить, ценить и сотрудничать со всеми этими, преданными Богу, людьми.

Во-первых, это моя семья, которая всегда оказывала мне безграничную поддержку, хотя и видела обратную сторону процесса, будучи свидетелем боли и радости непростого пути, который продолжался день за днем, месяц за месяцем, год за годом, что было возможным только благодаря глубокому посвящению.

Это и мои друзья в разных частях мира, которые оказывали поддержку и бескорыстно делились своими знаниями, опытом, советами и ресурсами. Ваша любовь является самым ярким примером истины и силы Царства Божьего.

Благодарю моих коллег, с которыми я когда-то работал в организациях «Интеркристо» и «Интердев», а также тех, с кем я сегодня работаю в «Вижин Синерджи». Мои коллеги не понаслышке знают данную сферу, воплощая мечты в реальность, чаще всего вопреки всем трудностям. В разных частях мира они продолжают нести свет любви, надежды, веры и действий, которые преобразуют жизни других.

Также я признателен сотням друзей и коллег из партнерских служений, которые посвятили себя «лучшему пути», которые шли на риск, отважно двигаясь вперед и являясь примером совершения служения. Исследуя сферу сотрудничества для славы Божьей, они произвели и продолжают производить духовные плоды, которые выходят далеко за рамки возможностей любого отдельного служителя или служения. Эта книга – о них!

Также хочу отметить тех, кто ежедневно в молитве поддерживал меня, мое видение и служение на протяжении многих лет. Они сами и Бог знают, кого я имею в виду. Без ваших молитв я бы уже не жил на этом свете, и мне нечего было бы рассказать. Также были те, кто, объединив свои усилия в молитве, противостали серьезным проискам сатаны на пути сотрудничества Божьего народа. Ваши молитвы совершали духовный прорыв.

Выражаю свою признательность и спонсорам проекта, которые посредством своих молитв и финансовых ресурсов сделали возможным осуществление мечты. Часто, несмотря на все препятствия в пути, они направляли свои усилия, чтобы помочь другим открыть «лучший путь». Они служили своей поддержкой, замечаниями и дружбой. Их верность оказала влияние на мою веру и чувство ответственности, стала огромным благословением для меня лично.

Благодарю членов самых разных Советов попечителей, которые отвечали за разные служения, с которыми я работал. Их советы, открытость, ответственность и дружба часто поддерживали меня в пути.

Я признателен редакторам Дэвиду Сенфорду и Аманде Берд за их практические советы, которые помогли реализовать данный проект, а также издателю Тиму Билс (организация «Ворлд Вижин»), который поверил в эту книгу и ее потенциальную ценность для христиан всего мира.

И, наконец, я благодарен Богу за Его благодать, которая вела меня, несмотря на неизвестность, страхи и сомнения. На пути исследования и реализации принципов Царства Божьего, особой привилегией для меня стало познание Его характера и осознание Его желания благословить Свой народ на пути *сотрудничества*. Это Его воля для всех нас!

ВВЕДЕНИЕ

У нас есть основание для больших надежд!

Несмотря на века разделений, разочарований и даже отчаяния, сотни людей по всему миру доказывают на практике, что Божий народ может работать вместе! Сотрудничая вместе, он совершает удивительные дела – то, что было бы невозможно реализовать, работая в одиночку. То, что когда-то было мечтой, воплощается в реальность. Сегодня мы видим исполнение молитвы Иисуса из Иоанна 17:21: «Да будут все едино, как Ты, Отче, во Мне, и Я в Тебе, [так] и они да будут в Нас едино, – *да уверует мир, что Ты послал Меня*» (курсив наш. – *Ф.Б.*).

Пересадка сердца, которую впервые в мире совершил доктор Христиан Барнард из Южной Африки, вызвала неоднозначную реакцию – удивление, гнев, а в некоторых случаях, профессиональную зависть. В то время операция по пересадке сердца, ход и последствия которой нельзя было предугадать, была подобна «коту в мешке». В настоящее время совершаются тысячи подобных операций. Такие факторы, как обследование пациентов, продвинутые технологии, специальная подготовка врачей и годы практического опыта, существенно повысили шансы на успех.

На основании опыта последних двадцати лет, я убежден, что, несмотря на конфликты и разделения, которые существовали на протяжении веков, последователи Христа самых разных направлений все же могут сотрудничать вместе, оказывая колоссальное влияние на общество. Сегодня нам известны сотни примеров реализации такого сотрудничества.

В настоящее время уже сложилась система основных составляющих успешного сотрудничества. В их числе аспекты, на которые необходимо обратить особое внимание: видение, которое принесет настоящие перемены; навыки, необходимые для организации

и поддержки эффективного сотрудничества; надежные партнерства в церквах. Все они проверены временем и могут послужить примером!

Я хочу, чтобы у вас, у ваших друзей и коллег была надежда. Вы можете помочь Божьему народу совершить то, что невозможно сделать в одиночку. Следуя Божьему плану, вы сможете превратить мечты вашего служения в реальность.

Но давайте начнем с обратной стороны вопроса.

Партнерство – двое или больше людей/служений, которые приняли решение трудиться вместе ради достижения общей цели[1].

Для начала…
Сфера журналистики и средств массовой информации

Будучи типичным представителем западного общества, которое является воплощением индивидуализма, я прошел долгий путь. Популярное высказывание гласит: «Если у тебя есть мечта, ты сможешь ее достичь!» Моя профессиональная сфера деятельности – журналистика и средства массовой информации. Я вспоминаю интенсивную работу по написанию новостных сюжетов и записи часовых передач последних новостей на радио, бесконечные интервью с известными людьми, командировки по всему миру. Мне приходилось освещать новостные сюжеты о создании НАТО, организации Берлинского «воздушного моста» для обеспечения Западного Берлина продовольствием, и других значимых событий, происходящих в Европе. Стены у рабочих мест моих коллег по отделу новостей были увешаны всевозможными грамотами в области журналистики. Нам приходилось соревноваться в том, кто первый проведет расследование, напишет новостной сюжет, найдет телефон в каком-то отдаленном уголке земного шара, и позвонит в Нью-Йорк до четырех утра для того, чтобы вовремя сообщить информацию, которую потом целый день будут вещать по всей Америке.

Божий замысел: порядок, действовавший до прихода греха в этот мир, который может быть установлен посредством обновления Богом нашего разума, сердца и образа действий для созидания Его Царства.

После того, как я оставил работу журналиста и стал работать в бизнес-сфере, я погрузился в мир маркетинга, рекламы, рейтингов популярности, демографической статистики и интенсивной конкуренции между компаниями, испытывая эмоции восторга и страданий после успешных и неудавшихся коммерческих презентаций. Гордость, быстротечность происходящего и индивидуализм – точные характеристики моей работы того времени.

Параллельно я занимался консультированием и подготовкой кадров для христианских вещательных организаций. В процессе деятельности я часто встречался, даже на международном уровне, со многими достойными людьми, которые определенно что-то делали для Царства Божьего, но каждый из которых действовал сам по себе, ввиду отсутствия координации общих усилий.

От журналистики к работе в христианской организации

Спустя много лет я решил закончить свою карьеру журналиста. Это был один из тех случаев, когда Божий голос победил аргументы здравого смысла: «Продай свои спортивные машины. Не думай о том, что у тебя нет сбережений на банковском счету. Доверься Мне». Итак, в 1970 году при поддержке моей первой жены Джинн[2] и многих друзей я начал служение «Интеркристо», в котором намеревался совместить свой опыт журналиста и менеджера с христианским служением, в которое я был тогда вовлечен.

Я отчетливо видел проблему. По всему миру существовали тысячи возможностей для миссионерского служения, которые не реализовывались по причине отсутствия взаимодействия. В то же время в развитых странах тысячи посвященных христиан искали возможности для применения своих даров, опыта и знаний

в служении Богу. Но связь между возможностями и ресурсами отсутствовала.

И эту проблему было не так легко решить! «Интеркристо» был задуман как информационный центр, владеющий информацией о возможностях христианского служения по всему миру. Для установления общения заинтересованных людей по всему миру, нам были необходимы средства массовой информации, чтобы рассказать христианам на Западе о возможностях для служения; небольшая команда для переписки с христианскими организациями, которые нуждались в сотрудниках; компьютеры для обработки огромного количества информации.

Такие люди как Пол Литтл (представитель «InterVarsity»), Сара Джепсон (представитель «Seattle's Bank & Office Interiors») и Джек Фризен (представитель «Interdenominational Foreign Mission Association») сыграли ключевую роль в осуществлении этого видения. Организация «Интеркристо» стала, по моему мнению, самым значительным совместным проектом в истории церкви. В то время как сегодня существует множество других христианских центров, координирующих поиск работы или служения – больших и малых, местных и международных – многие служения до сегодняшнего дня обращаются в «Интеркристо» по вопросам поиска сотрудников. Десятки тысяч верующих узнают посредством радиорекламы, объявлений в кампусах колледжей и церквах, ВЕБ-сайтах о возможностях для служения, которые Бог приготовил для них. Все это стало возможным благодаря сотрудничеству Божьего народа.

Актуальные вопросы: связь Писания с жизнью

По мере моего знакомства с множеством христианских служений, я стал все больше обращать внимания на конфликт между своим опытом служения и тем, что учит о сотрудничестве христиан Писание. Другими словами, мое собственное исследование и мои беседы с друзьями показывали колоссальное несоответствие между желаемым и реальным положением дел в христианском мире.

В Иоанна 17:21 Иисус в молитве выражает Свое желание, Свой идеал для всей церкви – «да будут все едино». Но, что происходит в реальности?

- Разделение и недоверие повсеместно. Многие церкви и христианские организации не то, что не сотрудничали, но даже и не общались друг с другом.

- Попытки дискуссий, деятельности и объединения Божьего народа не увенчались успехом.

- Начиная с Ветхого Завета и до Посланий Павла, в Писании содержатся наставления, которые направлены как к отдельным людям, так и к общинам, к которым они принадлежали в рамках традиционной общинной культуры. Однако на Западе почему-то принято применять Евангелие только в отношении отдельных людей[3].

- В результате, непосредственно в церкви существовали малые группы и группы взаимопомощи, но не существовало реальной действующей общины.

- В противовес этому, из своего опыта международного служения я знал, что народы, куда церковь посылала своих миссионеров в последние 200-300 лет, были частью культуры, которой свойственен общинный уклад жизни. Разве могло наше индивидуализированное христианство иметь уважение и доверие исламской, индуистской, буддистской и анимистской культур, построенных на общинном укладе жизни?

- Очевиден и факт, что церковь в нашем обществе пользуется низким уровнем доверия. Как правило, она является последней инстанцией, к которой обращаются представители средств массовой информации, в случае изучения общественного мнения по какому-либо вопросу.

- За редким исключением беседы с лидерами церквей, в попытке объединить служения и сотрудников с насущными нуждами в их же общинах, закачивались глубоким разочарованием.

В то же время, вне церкви, симфонические оркестры, спортивные команды, подрядчики, которые возводили огромные сооружения, сложные бизнес-структуры осознавали необходимость совместной деятельности для достижения значимых результатов.

От книги Бытие до Откровения, Бог четко представляет Свой замысел: сотворенные по образу Божьему, на основании преображающего действия Христа, мы должны реализовывать свою жизнь через восстановленные, открытые отношения взаимного доверия, которые позволяют нам жить и трудиться *вместе*. Так в чем же проблема?

От консультанта по связям к Божьему сотрудничеству

1985 год стал переломным годом в моей жизни. Шесть лет до этого я ушел с поста главы «Интеркристо». В то время я руководил небольшой группой христиан, которые были заинтересованы в развитии эффективной координации служений. Мы основали небольшую организацию, которая называлась «Интердев»[1]. Наша команда проводила консультации, тренинги и исследования по проектам, направленным на деятельность в Азии, Африке и Латинской Америке. Мы практически не работали на Западе (Европе или Северной Америке).

В 1985 году мы с членами нашего правления и коллегами из «Интердев» составляли долгосрочные планы работы. У нас не было ни здания, ни спонсоров, ни постоянной финансовой поддержки. Нашим основным капиталом стали наработанные взаимоотношения, опыт, узкоспециализированная, но положительная профессиональная репутация и Господня благодать! Мы задались вопросом: «На основании опыта и ресурсов, которые у нас есть, какие приоритетные задачи нам необходимо наметить на следующие 5-10 лет, чтобы быть верными распорядителями Божьих талантов и оказать максимальное влияние на этот мир?». После продолжительных молитв и размышлений, мы пришли к следующим выводам: самыми большими препятствиями для распространения Царства Божьего являются: дублирование действий, разделения и недостаток координации совместных усилий. Стоит ли нам, по крайней мере, попробовать, хоть что-то предпринять, чтобы решить столь важную и распространенную проблему?

Незначительное начало – колоссальные последствия

Имея скромные средства из трех надежных источников, много вопросов по процессу деятельности, множество негативных мнений, и

не имея ни одного образца для подражания, мы двинулись вперед. Переформатировав направленность «Интердев» для того, чтобы сосредоточиться на новом видении, мы начали консультации с организациями, с которыми уже работали, – от Гонконга на Востоке до Североафриканского региона на Западе.

В июне 1986 года состоялась первая встреча 14 участников, представляющих 8 разных служений, которые собирались в старой гостинице в течение четырех дней, чтобы ответить на один вопрос: «Если мы, действительно, желаем увидеть реальный духовный прорыв в своем регионе, есть ли нечто важное, что мы можем сделать совместно, вместо того, чтобы продолжать работать в одиночку?» В результате обсуждения группа создала список из двадцати важных проектов, которые возможно было реализовать только посредством сотрудничества! Но, конечно, если вместе вы еще не реализовали ни одного проекта, нет смысла хвататься за двадцать сразу. После молитвы и обсуждения мы сократили список до одного приоритетного задания, запланированного на следующий год. Так родилось первое в моей жизни стратегическое партнерство.

Стратегическое партнерство: рассматриваем проблему в целом, определяем необходимые ресурсы, имея дело с различными аспектами, поставленной перед собой задачи, через взаимное сотрудничество.

В то время я до конца еще не осознавал всю быстротечность окружающего нас мира. Бог же удивил нас тем, что обратил наше начинание в глобальное партнерское движение.

Сегодня сотни служений задействованы в десятках стратегических партнерств по всему миру. Во многих странах, городах и селениях, специализированные учебные программы оказывают содействие заинтересованным лицам в реализации партнерства в своей сфере служения.

В этой книге я представляю разные формы партнерства. Я верю, что примеры, принципы и идеи из этой книги будут содействовать

повышению эффективности партнерства. В то же время я хочу ободрить читателей мыслить стратегически и рассматривать проблемы в целостности. Независимо от сферы и масштаба вашего служения – район, город, определенный сегмент общества или целая народность – продумайте, какие ресурсы вам необходимы. После чего найдите пути, как направить эти ресурсы на решение проблем посредством партнерства.

Самый значительный для церкви вызов

Итак, исходя из опыта служения, в чем же заключается самая значительная проблема церкви? Недостаток финансов, молитвы, служителей? В чем именно она состоит? На основании сорокалетнего опыта служения по всему миру, я уверен в одном: нашей (я имею в виду церковь) наибольшей проблемой и грехом является разделение, настойчивое сопротивление Божьему призыву к восстановлению отношений и практическому сотрудничеству. Это самый существенный камень преткновения для людей этого мира, который препятствует им прийти к вере. Это также самая значительная преграда в оказании влияния на этот мир. В церкви – наибольшее препятствие на пути к радости, жизни во всей ее полноте, которую Бог приготовил для нас. Это самая значительная помеха и для неугасающей надежды, которую Христос желает дать каждому верующему и Своей Церкви.

Тогда, в 1985 году, я еще не осознавал, что Бог выводит меня из мира нездорового индивидуализма и соперничества совсем в другой мир. У меня было очень мало опыта в том новом мире, цель которого состояла в общем, а не в личном благе. На пути сотрудничества я встречался с немалым сопротивлением, а бывало и с разочарованиями. В то же время я все чаще ставал свидетелем Божьих благословений и преображений, которые были результатом объединения усилий Божьего народа.

Почему я написал эту книгу?

Воочию убедившись, как партнерство, основанное на здоровых Библейских и практических принципах, может полностью преоб-

разить инициативы Царства Божьего, я написал эту книгу для четырех категорий читателей, поставив перед собой пять первоочередных целей.

Читатели

- Мыслящий член церкви, который имеет в своем сердце убеждение, что Евангелие имеет куда значительнее потенциал в сфере преображения жизни людей и нашего общества, чем тот, что мы видим сегодня. Эта книга покажет вам как обычные люди, объединив свои усилия и сердца в партнерском сотрудничестве, могут достичь удивительных результатов.

- Сотрудник христианской организации или церкви, у которого есть большая цель, но который не знает примеров и не имеет навыков практической работы в данной сфере. Эта книга укрепит ваше видение и продемонстрирует пути реализации ваших планов, которые вы в одиночку никогда не смогли бы выполнить.

- Сотрудник христианской организации или церкви, который имеет эгоистические побуждения, является защитником своей сферы влияния, одержим страхом потери своей идентичности и желанием держать все под контролем. Из этой книги вы узнаете, как вы или ваша организация сможете высвободить потенциал, чтобы совершать намного больше того, о чем вы когда-либо мечтали.

- Лидер будущего для Царства Божьего. Пришло время разрушить узы, которыми сатана связывал церковь, производя разделение между верующими, разрушая репутацию церкви, отделяя ее от силы, сокрытой во Христе. Эта книга представит вам, завтрашним лидерам, новый путь развития, заложит в вас прочный Библейский, богословский и практический фундамент, продемонстрирует множество примеров того, как партнерство может преобразить служение.

Цели

- Во-первых, вселить надежду в вас и других членов Тела Христова, которая заключается в том, что работая вместе, мы сможем нести реальные изменения в этот мир. Я верю, что такая надежда, в сочетании со смелостью, видением и практическими навыками, поможет нам обратить мечту в реальность, продемонстрирует, что истина Христова, примененная соответственно Божьему замыслу, обладает силой, способной преобразить этот мир.

- Во-вторых, аргументировать, что сотрудничество Божьего народа намного сильнее и эффективнее работы отдельных верующих или организаций. Этот Божий замысел основан на Писании, а его успешность доказана как в духовных, так и светских партнерствах. Истина – всегда Божья истина, где и как бы она не проявлялась! Именно поэтому неверующие люди смогли совершить полет на Луну и вернуться обратно! Подобно действию законам механики, принципы партнерства действуют как для верующих, так и неверующих. Это одно из многих проявлений Божьей благодати!

- В-третьих, оснастить верующего знаниями, навыками и практическими советами, которые он сможет использовать для того, чтобы создать и поддерживать деятельность эффективно действующего партнерства. Все эти советы прошли проверку временем – в течение 25 лет практической работы – в разнообразных партнерствах как национального, так и международного уровня.

- В-четвертых, помочь передать видение другим, если вы сами уже убеждены в необходимости сотрудничества для Божьего народа. Они могут относиться к этому скептически, со страхом или даже открыто противиться вашим идеям. Возможно, им необходимо больше доказательств.

- В-пятых, ободрить вас и других верующих нести людям весть о любви Христа: вашим соседям, иммигрантам в вашем городе, народу, численностью в несколько миллионов человек, за тысячи миль от вас.

Моя путеводная звезда

Для меня путеводной звездой всегда были два места из Священного Писания.

Единственный отрывок, который говорит о приоритетах, которыми руководствовался Апостол Павел, определяя место своего служения:

> «... я старался благовествовать не там, где *уже* было известно имя Христово, дабы не созидать на чужом основании, но как написано: не имевшие о Нем известия увидят, и не слышавшие узнают» (Римлянам 15:20–21).

За последние тридцать лет, это место Писания много раз помогало мне определить Божью волю для моей жизни. В то время как на Западе всегда было предостаточно возможностей для служения, нужда тех, которые никогда не слышали Благой Вести, всегда была в моем сердце и направляла мои стези. Это место Писания всегда определяло *место* моего служения.

Единственным основанием для оценивания состояния церкви, которую Иисус призывает в мир, для меня являются слова молитвы из Иоанна 17:21–23:

> «Да будут все едино, как Ты, Отче, во Мне, и Я в Тебе, *так* и они да будут в Нас едино, – да уверует мир, что Ты послал Меня. И славу, которую Ты дал Мне, Я дал им: да будут едино, как Мы едино. Я в них, и Ты во Мне; да будут совершены воедино, и да познает мир, что Ты послал Меня и возлюбил их, как возлюбил Меня».

Если Иисус предлагает миру такое основание для суждения о церкви и Его истине, какой логический вывод могут сделать люди этого мира сегодня? Верно! Им трудно поверить в Иисуса и Его Слово. И в то же самое время мы видим миллиарды людей в мире, которые или не слышали проповеди Евангелия или, услышавши, отвергли эту весть.

Убедительные слова Иисуса в Иоанна 17 стали *смыслом* моей жизни[4].

Миллионы христиан сегодня являются солью и светом для этого мира в видимых и невидимых сферах нашего общества. И даже при этом многие из них объединяют свои усилия, чтобы совершать удивительную работу во имя Христа.

Я не говорю, что разделения в Теле Христовом являются единственной причиной, почему люди не следуют за Иисусом. Можно назвать множество других причин, почему наши родственники, друзья, соседи, или те, кто живут в отдаленных регионах, не принимают Благую Весть. Сатана сооружает великое множество преград на их пути к вере.

Радость, надежда и сила работы в партнерстве

В этой книге я буду говорить о некоторых, более-менее очевидных, причинах разделений в церкви. Но мне не хотелось бы сосредотачиваться на негативном. В моей жизни Благая Весть реально действует – как через Писание, так и на многих примерах того, как это видение охватывает Церковь по всему миру.

Я расскажу вам о том, где зарождается надежда, где Божий народ действительно работает вместе, и где совершается настоящий прорыв. Но, что, возможно, еще более важно, так то, что эта книга представит вам обоснованные Библией направления конкретных действий!

> «Бог же надежды да исполнит вас всякой радости и мира в вере, дабы вы, силою Духа Святаго, обогатились надеждою» (Римлянам 15:13).

Партнерство на практике

На протяжении нескольких дней около тридцати христианских служителей участвовали в семинарах по принципам и практике партнерства. Во время утренней сессии, в глубине комнаты я увидел плачущего мужчину. Его глаза были полны слез, а в руках он держал носовой платок. Я подумал: «Что я такого сказал, что вызвало у него такую реакцию? Возможно, он вспомнил какой-то трагический случай в своей жизни, когда я рассказывал одну из историй». Поэтому я подошел к нему во время перерыва и спросил: «У вас все в порядке? Я заметил, как во время последнего заседания, вас что-то очень сильно расстроило». Его ответ поразил меня: «Расстроило? Нет, что вы. Это были слезы радости. Во время утреннего семинара я наконец-то ощутил свою причастность к глобальной Божьей работе в нашей стране. Я впервые увидел важность моего служения в со-

трудничестве с другими. Теперь я знаю свое место во всеобщей стратегии евангелизма, направленной на то, чтобы люди могли познать Христа!».

Во многих сложных ситуациях, на многочисленных рабочих встречах, я часто видел, как зажигался огонь в сердцах людей. Понимание того, что у них нет необходимости работать в одиночку и то, что они могут объединить свои усилия с другими, касается их и преображает сердца. Партнерство может кардинально изменить ваш взгляд на служение и потенциал, который Бог вложил в человека. Можно испытывать одиночество в среде другой культуры за тысячи километров от своего дома. Но нет ничего хуже, чем совершать свое служение в одиночку.

Всем нам нужна надежда. Венский психиатр Виктор Франкл в своей книге «Человек в поисках смысла жизни» утверждает, что даже в самых сложных обстоятельствах, надежда поддерживает жизнь. Во время своего пребывания в нацистском концлагере Франкл убедился в особой силе надежды!

Есть много причин тому, что многие люди недостигнуты Евангелием. Часто от Евангелия их отделяет огромное расстояние – физическое, культурное, мировоззренческое. Каждый, кто стремится проповедовать Евангелие, будь то на улицах большого города, в трущобах, в пустыни или джунглях, идет на определенный риск. Зачастую евангелисты испытывают недостаток ободрения и поддержки. Сатана особенно активно действует через своих посланников, атакуя тех, кто желает нести другим преобразующую любовь Христа. Когда мы действуем в одиночку, мы становимся уязвимыми к его атакам, но когда мы объединяем свои усилия, мы – сильны.

Эффективное стабильное партнерство:

- сохраняет важные ресурсы, исключает дублирование действий и ненужную трату финансов, человеческих и других ресурсов (эффективность);
- приносит более значительные результаты за более короткий период времени (высокая результативность);

- задействует все разнообразие даров членов церкви (инклюзивность);
- делает возможным осуществление проектов, которые мы никогда не смогли бы реализовать в одиночку;
- разделяет большую и сложную цель на небольшие реально достижимые задачи;
- помогает оценить разнообразие Тела Христова в процессе совместной работы;
- формирует доверие к Евангелию, являя своей деятельностью силу восстановленных отношений;
- открывает возможность Духу Святому проявлять Свою силу, препятствием чему часто является наша раздробленность;
- дает надежду участникам партнерства, обеспечивая осознание, что они не одиноки перед лицом трудностей;
- обеспечивает участникам чувство удовлетворения в процессе достижения цели.

Писание четко дает понять, что в обращении к Божьему замыслу сокрыты огромные преимущества. Открытые доверительные отношения в сочетании с совместными усилиями, когда каждый участник осуществляет свою часть Божьего проекта, может преобразить наше служение. Даная книга – плод многолетнего опыта и свидетельства проявления Божьей силы, которая высвобождается во время сотрудничества Божьего народа. Из этой книги вы узнаете о препятствиях и благословениях сотрудничества, познакомитесь с практическими советами и примерами конкретных партнерских отношений.

Какие ваши мечты могут быть реализованы посредством Божьего партнерства? Бог желает, чтобы вы испытывали чувство радости, в процессе их воплощения в жизнь. Продолжайте чтение этой книги!

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ОБЩАЯ КАРТИНА

Глава 1

ДЛЯ НАЧАЛА

Законы и преимущества партнерства

Основная идея

Цель и место каждого партнерства уникальны — как и людей, состоящих в партнерских отношениях. Но все действенные и продолжительные партнерские отношения обладают общими качествами — и здесь не нужно заново изобретать велосипед. Поймешь принципы — и сможешь достичь успеха, а проигнорируешь — тебя постигнет неудача, или даже катастрофа. Одномоторный пассажирский самолет и реактивный лайнер, перевозящий сотни пассажиров и тонны груза, не похожи друг на друга внешне, и стоят по-разному, и задачи у них разные, но летают они оба благодаря одним и тем же законам аэродинамики. У маленького самолета свои преимущества, у большого — свои, но их полет подчиняется одним и тем же физическим законам. Эта глава представляет собой краткое изложение двадцатилетнего опыта автора, и представляет беглый обзор принципов, которые определяют эффективность и преимущества партнерских взаимоотношений. Следование этим законам помогает обратить мечты в реальность. При работе в селах и больших городах, специализированных фирмах и на международных форумах успех сотрудничества зачастую бывает непрочным. В этой книге изложены ключевые принципы, которые, в сущности, придают силу любому эффективному и продолжительному стратегическому партнерству. Они были установлены на основании более чем двадцатилетнего опыта сотрудничества. Постройте ваши отношения на этих принципах — и вероятность успеха будет высока, проигнорируйте их — и весьма вероятна неудача! Последующие

части книги раскроют эти идеи более глубоко, а пока что позвольте представить вашему вниманию ключевые факторы успеха и те преимущества, которые может обеспечить их применение.

Законы партнерства

1. Все эффективные долговременные отношения между партнерами движимы целью, которая и побуждает их к действиям. Это должно быть видение, достигнуть которое в одиночку невозможно — хоть отдельному человеку, хоть организации. Только видение обладает движущей силой. Партнерство ради партнерства — верный рецепт провала. Одной лишь дружбы между партнерами недостаточно.

2. Доверие, открытость и взаимная заинтересованность — жизненно необходимые компоненты. Партнерство — больше, нежели координирование, планирование, стратегия и тактика. Главная цель Евангелия — возрождение взаимоотношений с Богом. Бог желает, чтобы труд, совершенный Христом в наших сердцах, отражался и на наших отношениях с окружающими. Не ленитесь потратить время на то, чтобы узнать, понять и оценить своего коллегу. Это — обязательная составляющая настоящего партнерства.

3. Эффективное продолжительное партнерство нуждается в посвященном организаторе. Воплощая партнерство в жизнь, и поддерживая в нем огонь, организатору партнерства придется продемонстрировать терпение, упорство, дальновидность и дух служителя. Этому проповеднику, служителю и консультанту необходимо обучение, подготовка и ободрение.

4. Эффективное продолжительное партнерство — длительный процесс, а не одномоментное событие. Каждое длительное сотрудничество имеет стадии становления: предварительного исследования, формирования и самого процесса. Его формирование обычно занимает гораздо больше времени, чем вы предполагаете. Самый быстрый способ расстроить партнерство — ограничиться рабочими совещаниями. Формируйте личные взаимоотношения, узнавайте потенциальных партнеров лучше, определите первоочередные задачи и осязаемые препятствия. Все это воздастся вам сторицею после.

5. Эффективное долговременное сотрудничество изначально должно ставить перед собой четко обозначенные и достижимые цели. По мере того, как опыт команды будет расти, а с ним — и уверенность в своих силах, цели могут расширяться. Не пытайтесь сделать много и сразу. На раннем этапе цели должны:

   А. Быть значимыми в контексте Царства, что привлечет к себе внимание группы и будет соответствовать ее мотивации.
   Б. Соответствовать взглядам и целям каждого партнера.
   В. Быть достижимыми, иметь ощутимые результаты, что важно для ободрения и осуществления будущих задач.

6. Эффективное сотрудничество требует серьезной и постоянной молитвы. Хороших идей, стратегии, преодоления традиционной парадигмы разобщенности и независимой деятельности — недостаточно. Сатана жаждет разобщить Церковь, разрушить человеческие взаимоотношения и свести на «нет» влияние Господа в мире. При совместной работе необходимо активно расширять сообщество молитвенной поддержки. Это чрезвычайно важно.

7. Весьма значим высокий уровень участия и чувство принадлежности. Эффективное сотрудничество по своему характеру не имеет ничего общего с феодальной иерархией. Пусть как можно больше людей участвуют в реализации целей и планов, в принятии решений и процессе обсуждения. Активно вовлекайте их в сам процесс, а не только в разговоры о видении.

8. С самого начала определите главные нужды людей, которым вы служите. Не начинайте с общих богословских формулировок или устава. Начните с реальных потребностей аудитории, которой вы желаете служить и которую намереваетесь достичь. В свете этих нужд необходимо условиться действовать на основании приоритетов Царства Божьего, определив препятствия на пути к духовным прорывам, необходимые ресурсы и реалистичные первоочередные задачи. Продолжительное

партнерство фокусируется, в первую очередь, на том, *что* нужно сделать (то есть на целях), а не на том, *как* этого достичь (то есть не на структуре).

9. В случае, когда в партнерстве состоят церкви, служения или другие организации, в каждой из них должны быть идейные поборники партнерства, которые осознают реальную пользу практического сотрудничества. Сторонники партнерства убеждают в этом коллег, обеспечивают постоянный контакт между сторонами и помогают партнерам следовать поставленным целям.

10. По мере того, как эффективное партнерство растет и развивается, оно начинает тесно соприкасаться, по меньшей мере, с представителями четырех групп: людьми, на которых ориентируется и которым служит; пасторами, с которыми сотрудничает; командами финансовой и молитвенной поддержки, и, наконец, самими организациями и людьми, которые состоят в партнерстве. Каждую такую группу необходимо регулярно информировать о состоянии дел, чтобы у людей сохранялось чувство причастности и осознания достижения поставленной цели.

11. Важно, чтобы партнеры знали свое видение и цель. Отдельные личности, церкви и пастыри должны иметь свое собственное видение, миссию и следовать им, иначе они никогда не осознают свое место в общем деле, свой вклад в него, а также потенциальную выгоду сотрудничества.

12. Все мы разные, и это — прекрасно! Эффективные партнерские отношения строятся на общности людей, в них состоящих: их видении, ценностях, жизненных принципах. Однако, немаловажно воздавать должное и проявлять уважение к опыту, точке зрения и роду занятий каждого отдельного партнера.

13. Партнерство — это всегда ответственность. Элементарное участие в процессе исследования, планирования, открытия дела и постоянного согласования вопросов требует времени и средств. Более серьезное предприятие потребует, соответственно, и больших жертв.

14. Иногда поддерживать партнерство труднее, чем создать! Чтобы видение продолжало вызывать интерес, цели оставались ясными, общение активным, а результаты удовлетворительными, организатору или организационной команде необходимы знания, умение концентрироваться и долгосрочное посвящение.

15. Будьте готовы к проблемам и активно их решайте. Убедитесь, что ваша команда готова справиться с переменами, трудностями, разочарованиями, невыполненными обязательствами и, просто, с неожиданностями. Самые незначительные проблемы решайте без промедлений. Мудрый человек знает: единственное верное предсказание состоит в том, что все — непредсказуемо.

Партнерство на практике

Противодействие Евангелию в этой части мира было весьма велико. Большинство миссионеров, работающих в регионе, соглашались с тем, что стратегическим элементом свидетельства стало распространение Благой Вести с помощью телевидения. Именно оно смогло открыть многие закрытые двери и преодолеть барьеры, воздвигнутые враждебно настроенными правительствами. Однако, различия в понимании многих вопросов помешали телевизионщикам наладить реальное сотрудничество. Во время их встреч дискуссии вращались исключительно вокруг противоречий, что делало сотрудничество невозможным.

Посвященные служители, которые были преданы идее сотрудничества с телевидением и делу эффективного свидетельства в регионе, не сдавались. В конце концов, был избран другой подход, который состоял в том, чтобы откровенно признать различия между участниками, но сосредоточиться на тех вопросах, которые характерны для всех телевизионщиков — технических установках, согласовании стоимости эфирного времени и т.д. Избрав такой подход, им удалось избежать конфликтов на почве разительных противоречий и начать сотрудничество. Дело, хоть и медленно, но сдвинулось с «мертвой точки», требуя жертв со стороны всех участников — необходимо было время, готовность пойти на компромисс и принимать друг друга. Но доверие, которое возникло между людьми, вследствие правильного выбора точек соприкосновения, способствовало началу решения более серьезных вопросов христианского служения, а заодно убедило всех в пользе конструктивного единства.

Преимущества партнерства

Со страниц этой книги вы узнаете о ряде преимуществ эффективных партнерских отношений. То, что они собой представляют, как их распознать и достичь, мы детально разберем в следующих главах, а сейчас рассмотрим их кратко. Я уверен, что это вдохновит вас на дальнейшее чтение!

1. Потенциал и возможности для расширения деятельности. Работая в одиночку, человек ограничен своими силами и ресурсами (независимо от того, насколько они велики). Работая вместе с партнерами, вы способны сделать намного больше — ведь их силы и способности расширят горизонты вашего служения и влияния.

2. Цели будут достигаться быстрее, расходы сократятся, а брак в работе сойдет на «нет». Эффективное партнерство обеспечивает производительность и сокращает недочеты, а также обеспечивает возможность превзойти результат, которого мы смогли бы достигнуть, работая каждый сам по себе. Что вложено в Царство Божье — воздастся сторицею.

3. Отдельные служители и группы пастырей получают возможность применить свою силу и способности по максимуму. Эффективное партнерство позволяет людям или организациям заниматься тем, что они умеют лучше всего, внося максимальный вклад в общее дело, вместо того, чтобы размениваться по мелочам, выполняя множество разных задач — часто не самым лучшим образом.

4. В поле зрения оказывается более широкая картина. Эффективное партнерство позволяет увидеть, что необходимо для лучшего понимания обстоятельств, идентифицировать недостающие составляющие и привлечь необходимые ресурсы для достижения своего видения. Собирание воедино всех составляющих, объединение вокруг общей цели — верный рецепт для получения наилучших результатов.

5. Увеличивается гибкость в работе. Партнерство поощряет отдельных служителей и группы церковных лидеров к определению их собственного уникального места и роли, чтобы каждый занимался тем, в чем силен. Когда партнерам не приходится делать все подряд, у них появляется больше возможностей использовать свое время и имеющиеся в наличии ресурсы, чтобы сконцентрироваться на том, что им удается лучше всего.

6. Риск снижается. Чем больше и сложнее видение или проект, тем больше ресурсов потребуется на его реализацию. Работая в эффективном партнерстве, мы можем разделить нагрузку и уменьшить риск, повышая отдачу от совместных усилий и качество результатов.

Все эти принципы и преимущества прослеживаются как в Ветхом, так и в Новом Завете. Но сейчас я хотел бы остановиться на четырех из них, которые особенно ясно выкристаллизованы в Писании:

7. Соответствие возможностей и ролей в команде сбалансировано наилучшим образом. Когда мы беремся за руки с другими людьми, то, как никогда, ощущаем «чувство локтя». Эффективное партнерство зачастую позволяет нам понять, какие дополнительные ресурсы нам необходимы, и помогает привлечь организации и служения с необходимыми ресурсами (Римлянам 12, 1 Коринфянам 12, Эфесянам 4).

8. Божья сила проявляется особенным образом. Работать в одиночку над сложными проектами, рассчитывая лишь на собственные силы, без присутствия Бога и его могущества, может быть страшно! Он дал нам обетование, состоящее в том, что сила Духа Святого будет с нами, и что особенным образом она проявится тогда, когда мы соединимся в партнерстве с другими представителями Божьего народа (Псалом 132).

9. Такой способ взаимодействия повышает уровень доверия к нашей работе. Работая вместе, Божий народ демонстрирует великую библейскую истину: своим служением Иисус восстанавливал взаимоотношения. Бог обещает нам, что это окажет мощное воздействие на доверие к нам — вне зависимости от того, верит ли аудитория *в то, что мы намерены донести ей* или нет (Иоанна 17: 20-23).

10. Мы обретаем второе дыхание и новую надежду. В сложных обстоятельствах надежда помогает нам выжить. Какое бы ни было наше видение, будь то в нашей стране, или за её пределами, осознание того, что другие разделяют его, ободряет нас и укрепляет нашу надежду (Матфея 5:9, Псалом 133).

Эти принципы и преимущества вместе с десятками историй и примеров будут подробно освещены в следующих главах. Продолжайте чтение с надеждой!

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

Глава 2

ПОЧЕМУ ПАРТНЕРСТВО?

Каковы ваши мотивы?

Основная идея

Этот вопрос возникает у каждого из нас: не проще и не быстрее ли сделать все самому? Зачем тратить время и силы, пытаясь работать вместе с другими — в особенности, вместе с людьми и организациями, чьи идеи так отличаются друг от друга? Современные эффективные способы партнерских отношений доказывают, что вы или ваше служение гораздо скорее воплотите в жизнь ваше видение, если будете работать вместе с другими, а не в одиночку. Мотивация определяет всё. Вот поэтому мы и рассмотрим, почему, работая плечом к плечу с другими людьми, мы сможем достичь большего.

Эта идея не нова: Писание указывает путь

Идея совместными усилиями добиться того, что в одиночку не под силу самому, стара как мир. Божье предопределение состоит в том, чтобы все мы, как и Он, пребывали в единстве и трудились сообща (эта тема более глубоко раскрыта в главе 4, «Божий замысел — взаимоотношения. Гармония, единство, разнообразие»).

Вышеизложенная идея красной нитью проходит через все Писание.

В Бытии 1:26 читаем: «И сказал *Бог*: сотворим человека по образу *Нашему* по подобию *Нашему*» (курсив наш. — *Ф.Б.*).

Затем Бог сказал: «И сказал Господь Бог: не хорошо быть человеку одному; сотворим ему помощника, соответственного ему» (Бытие 2:18).

Господь сказал: «...Я поставил тебя Богом фараону, а Аарон, брат твой, будет твоим пророком» (Исход 7:1).

«...Половина молодых людей у меня занимались работою, а другая половина их держала копья, щиты и луки и латы; и начальствующие находились позади всего дома Иудина» (Неемии 4:16).

«И если станет преодолевать кто-либо одного, то двое устоят против него: и нитка, втрое скрученная, нескоро порвется» (Екклесиаста 4:12).

«И, призвав двенадцать, начал посылать их по два...» (Марка 6:7).

«Из Которого все тело, составляемое и совокупляемое посредством всяких взаимно скрепляющих связей, при действии в свою меру каждого члена, получает приращение для созидания самого себя в любви» (Ефесянам 4:16).

«Ибо мы соработники у Бога, *а* вы Божия нива, Божие строение. Я, по данной мне от Бога благодати, как мудрый строитель, положил основание, а другой строит на *нем*; но каждый смотри, как строит» (1-е Коринфянам 3:9-10).

Итак, первый аргумент в пользу партнерства состоит в том, что Бог создал людей для того, чтобы они трудились вместе. Если мы будем действовать сообща, то результаты нашего труда будут основательнее и эффективнее. Места из Писания, приведенные здесь, помогают нам понять намерения Господа, а также силу и благословения, которые будут сопутствовать нам, если мы последуем Его замыслу.

Сила партнерства — не секрет для бизнесменов, ученых и педагогов

Раз за разом этой книге я буду напоминать вам о том, что вся истина исходит от Бога. И поэтому нет ничего удивительного в том, что представители бизнеса, образования и науки соглашаются с тем, что партнерский подход исключительно важен в деле.

«Стратегические союзы обеспечивают доступ к гораздо большему объему ресурсов, чем тот, которым может владеть или приобрести каждая отдельная организация. Это может значительно расширить возможности такого союза производить новую продукцию, снижать расходы, внедрять новые технологии, завоевывать новые рынки, опережать конкурентов, достигать масштабов, необходимых для того, чтобы выжить на мировых рынках и зарабатывать больше денег для инвестирования в человеческий капитал» (Джордан Д. Льюис, специалист по стратегии управления бизнесом)[1].

«Все наши достижения — преимущественно, плод партнерства. Но по мере того, как мы продвигаемся вперед, достигая каждого, стараясь помочь как можно большему числу детей, нам необходима уверенность в том, что каждое из партнерств функционирует эффективно» (д-р Кэрол Беллами, исполнительный директор ЮНИСЕФ)[2].

Царство Божье — разные мотивы, разные варианты партнерства

Каждый человек воспринимает партнерство по-своему. Независимо от того, объединяются ли двое людей, чтобы решить частный вопрос, или же мы имеем дело с комплексной инициативой в области международного сотрудничества, в которой принимает участие множество организаций, осознанное посвящение партнерству может иметь положительные мотивы и множество практических преимуществ. Некоторые его примеры.

- Два человека в церкви, взявшие на себя обязательства начать служение бедным, принимают решение вместе молиться об

этом. Они могут встречаться лично, созваниваться или общаться по электронной почте. Такие люди молятся по Писанию: «где двое или трое собраны во имя Божье, там Бог среди них».

- Несколько миссионеров были рассеяны на территории площадью в сотни квадратных миль. Дороги в той местности, непроходимые в течение четырех месяцев в году, были в ужасном состоянии, а миссионеры находились в 8-10 часах езды друг от друга. Кроме того, реакция со стороны местных жителей (убежденных язычников), мягко говоря, повергала в уныние. 24 миссионера и небольшая группа верующих из коренного населения собрались вместе для общения и молитвы. Несмотря на разницу в возрасте, происхождении и жизненном опыте, все они согласились в том, что достичь каких-либо ощутимых перемен они смогут лишь в том случае, если объединят свои усилия в долгосрочных партнерских отношениях.

- Пять христианских семей, живущих по соседству на одной улице, задумались о том, как послужить своим соседям и, в то же время, засвидетельствовать о своей вере. Они договорились ежемесячно устраивать неформальный ужин для своих соседей по улице. Каждая из пяти семей должна была готовить его по очереди и принимать гостей в своем доме. Семьи взяли на себя обязательство делать это в течение года, приглашая людей со всей улицы. Каждая такая встреча стала возможностью поделиться друг с другом своими проблемами, независимо от того, были они верующими или нет. Каждый раз кто-то из членов христианских семей совершал краткую молитву о нуждах всех собравшихся. В их краткосрочном партнерстве, созданном для свидетельства и служения, был заложен долгосрочный потенциал.

- Представители трех студенческих служений одного из университетов Среднего Запада начали встречаться и молиться о том, чтобы совместными усилиями эффективно достигать тысяч людей в быстрорастущем университетском городке. Четыре года спустя, на одной из выездных встреч, лидеры этих трех служений признали, что без партнерских отношений они никогда не смогли бы охватить служением и изменить сотни жизней для Христа.

- 10 лет назад лидеры одной из церквей Аризоны встретились на конференции с лидерами быстрорастущей латиноамериканской церкви. По дороге домой американцы признались: «Знаете, а ведь нам, пожалуй, было бы полезно пообщаться с этими ребятами. Они могли бы вдохновить нас своими идеями, да и мы, со своей стороны, смогли бы оказывать им всестороннюю помощь». После нескольких неудачных попыток, партнерство между двумя церквами было установлено. Сегодня пасторский состав и лидеры церкви единодушны во мнении: «Это (партнёрство) изменило нас, наши служения и жизни людей вокруг нас».

- Отношения между городскими церковными общинами были пронизаны духом соперничества, эгоизма и борьбы за сферы влияния. Годами обсуждался вопрос о необходимости сотрудничества между христианскими служениями в городе. Зачастую, работая с людьми и проповедуя, церкви выполняют одну и ту же работу, при этом оставляя многие сферы без внимания. Только после совместной выездной молитвы произошёл прорыв во взаимоотношениях: городские лидеры, церкви, специализированные служения и христианские средства массовой информации всего города начали встречаться, общаться и слушать друг друга. На это ушло шесть месяцев, но, в итоге, были выработаны конкретные, рассчитанные на ближайшую перспективу, цели, которые соответствовали ценностям Царства Божьего и отражали реальные потребности города. Перспективе продолжительного сотрудничества и стабильности успеха еще предстояло испытание временем, но реальное партнерство уже родилось.

Уверен, что вы могли бы привести десятки подобных примеров.

Ну, и зачем писать об этом книгу?

Спросите друзей или коллег: «Как вы думаете, эффективно ли в ходе реализации сложного проекта, требующего самых разнообразных навыков в течение продолжительного периода времени, выполнять всю работу самому, не сотрудничая ни с кем? Или, по-вашему, для них было бы целесообразнее объединить усилия ради достижения цели?» Обычно, в ответ на такой вопрос, люди улыбаются и говорят: «Зачем ты вообще об этом спрашиваешь? Это похоже на риториче-

ский вопрос! Бесспорно, людям следует работать вместе!». Однако, те же самые люди часто тут же добавляют: «Партнерство — прекрасная идея, но так непросто установить реальное сотрудничество, поддерживать его и достигать каких-либо практических результатов».

Но прежде, чем мы поговорим об очевидных, на наш взгляд, преимуществах партнёрских отношений, рассмотрим аргументы наших оппонентов.

Почему люди не заинтересованы в партнерских отношениях?

Мои коллеги и я, активно участвуя в движении партнерства, слышали всевозможные аргументы в пользу того, почему отдельные люди или их служения *не должны* сотрудничать друг с другом. Подчас бывает непросто добиться от людей искренности, но если у вас все же хватит настойчивости, вы едва ли найдёте заслуживающие внимания причины. Все эти отговорки мы уже слышали сотни тысяч раз. Ниже мы приводим 15 наиболее распространенных аргументов против партнёрских отношений:

1. Чистота вероучения для нас важнее всего (читай: мы ценим эксклюзивность больше, нежели инклюзивность).

2. Я не уверен, подойду ли я /подойдем ли мы/ для этого (другими словами: я сам пока не знаю, что из себя представляю).

3. Мы уверены, что должны и, вероятно, способны сделать это сами (сказка о нашем всеведении и всемогуществе).

4. Я полагаю, что включаться в такого рода проект было бы крайне затруднительно (другими словами: сотрудничество с другими людьми может затронуть мое самолюбие).

5. В партнерстве могут смешаться взаимоотношения и цели (по-другому: мы не уверены в самих себе).

6. Мы не видим никакой необходимости что-либо изменять в методах нашей работы (другими словами: это путь в никуда).

7. Кому вообще пришла в голову эта идея (синдром «это придумали не мы»).

8. Деятельность нашей организации финансируется спонсорами (то есть: не доставало еще, чтобы наши спонсоры решили, что мы не способны работать сами).

9. Вообще-то, мы думаем, что сотрудничество или партнерские отношения — пустая трата времени, мы не видим в нем никаких преимуществ (то есть: традиционный индивидуалистический подход проверен временем, зачем пробовать что-то новое?).

10. Для развития партнерских отношений у нас нет ни людей, ни времени, ни ресурсов (то есть: мы не знаем нашего потенциала, и знать не хотим).

11. Работать с другими — не наш стиль (означает: изначальная инертность, отсутствие гибкости, жизнь с оглядкой в прошлое).

12. Боязнь успеха — как мы сможем разделить славу с другими (подумайте: а если вас постигнет неудача!).

13. Я/мы подотчетны своему руководству (подразумевается: как мы сможем объяснить ему необходимость сотрудничества для достижения успеха?).

14. Мы и сами справляемся неплохо, спасибо (читай: страх перед тем, что все узнают об особенностях и слабых сторонах организации).

15. Наша работа настолько уникальна, что сотрудничество имело бы немного/ не имело бы никакой ценности (означает: вы не разбираетесь ни в проблеме, ни в потенциале).

В случае каждого из этих аргументов существует опровержение. В этой книге я, так или иначе, касаюсь каждого из них. Помните, что больше всего проблем у Иисуса было от того, что в Своём служении Он был открыт ко всем. Его паствой были грешники, отверженные, люди из самых низов общества. В 9 главе Евангелия от Марка говорится о том, что даже апостолам Иисуса потребовалась

помощь для того, чтобы понять, что «тот, кто не против нас, тот за нас». Нам очень важно помнить о том, что «другой» не значит «плохой». Истина Евангелия состоит в том, что во Христе мы можем обрести самих себя, радоваться тому, что нам даны такие разные дары и призвания, трудиться вместе во славу Господа. Благая Весть обращена ко всем и к каждому!

Служителям очень важно понимать, насколько удобной и эффективной может быть работа в настоящем, качественном, партнерстве. В приложении вы найдете простой тест на вашу готовность к партнерству, который поможет исследовать вашу корпоративную культуру и определить, насколько вы готовы к общению и работе с другими людьми.

Мотивация: социальные и экономические условия

В прошлом, вероятно, ещё можно было позволить себе работать в одиночку. Некоторым это порой даже удавалось. Но сегодня, внешние условия вынуждают бизнес, социальные служения и христианские организации признать одну непреложную истину: если вы хотите работать хорошо, вам придется работать вместе.

Ниже приведены несколько общемировых реалий, которые обуславливают неизбежность сотрудничества.

- Развитие средств связи и растущие объёмы информации. В наши дни людям доступно слишком много информации, чтобы кто-нибудь мог беспечно ссылаться на незнание. Работать в одиночку в наш информационный век — значит обречь себя на низкий уровень подготовки, близорукий подход и общую неэффективность труда.

- Широко распространенные, доступные экономические, технические и человеческие ресурсы. Несмотря на то, что существуют изолированные ресурсы, современные коммуникации и возможности их передачи дают возможность объединить ресурсы по всему миру.

- Растущая специализация/профилирование организаций. Нынешний век — век специализации. Ни одна обособленная организация не в состоянии охватить город или недостигнутую группу людей. Ни одна компания не сможет разработать и вывести на широкий рынок новую продукцию без союзов и партнерств.

- Новые требования к производительности и отчетности. Бизнес-инвесторы, как и финансовые партнеры Царства Божьего, знают, что работа в одиночку часто означает лишь дублирование усилий, пустую трату времени и низкую эффективность.

- Высокий риск и себестоимость новых предприятий. Попытки послужить соседским детям, справиться с безработицей в городе, донести Благую Весть людям, которые никогда о ней не слышали, разработать новую технологию — дорогостоящие инициативы, в которых часть риска на себя могут взять ваши партнеры или стратегические союзники.

- Быстрый экономический рост в регионах, не относящихся к Западному миру. И в церкви, и в обществе в целом, страны Азии и развивающиеся государства предлагают сегодня человеческие, технические и другие ресурсы мирового уровня. Чаще всего психологически и культурно они оказываются ближе к цели нашего служения.

Первичные мотивации

Итак, раз уж вы держите эту книгу в руках: что побудило вас выбрать именно ее и даже дочитать до этого места? Желание делать своё дело лучше и преуспеть? А как насчет желания попробовать сделать что-то, что в одиночку не сделаешь? Возможно, вы осознаете, что Божий замысел состоит в том, чтобы его люди работали вместе. А, может, вы просто подумали, что если объедините свои усилия и привлечёте на свою сторону других, дела могут пойти лучше. Каждая из этих идей хороша, и может стать отправным пунктом нашего исследования.

Почему необходимо партнерство? Давайте рассмотрим этот вопрос более детально. Истина всегда исходит от Бога, другого ее источника просто не существует. В математике, биологии, физике, химии или астрономии – везде присутствует неизгладимый след Бога.

Точно так же Его истина присутствует в искусстве, истории и человеческих взаимоотношениях. Божья милость удивительна тем, что она не избирательна. Как говорится в Писании: «Дождь падает и на праведных и неправедных». Неверующие могут отправить людей на Луну, а потом вернуть их целыми и невредимыми обратно. У меня на родине неверующие фермеры могут засеять поле, позаботиться о всходах и собрать богатый урожай. Для практики партнерства неудивительным является то, что и в бизнесе, и в служении часто присутствуют схожие мотивы и преимущества. Вот несколько примеров того, как бизнес- и социальные организации могут иметь схожие мотивы.

1. Продуктивность: процессы можно ускорить, расходы сократить, пустую трату времени устранить, а дублирование функций или «мёртвые зоны» в работе свести к минимуму.

2. Концентрация на своих сильных сторонах: сотрудничество позволяет организациям заниматься тем, что у них получается лучше всего, вместо того, чтобы не самым лучшим образом выполнять разного рода работу.

3. Эффективность: партнерство обычно мотивирует нас иметь более полное представление о реальности, осознать, что необходимо для достижения видения, идентифицировать его недостающие компоненты. Создавая из деталей целостную картину и отдавая приоритет общей цели, мы будем уверенно двигаться к успеху.

4. Большая гибкость: роли, согласование действий, доступность ресурсов, способность сконцентрироваться более чем на одном проекте, в случае необходимости, эффективней действуют в партнерстве.

5. Увеличение ресурсной базы: когда мы объединяем наши усилия, мы дополняем друг друга. Тот простой факт, что мы собрались вместе, часто позволяет нам понять, какие дополнительные ресурсы нам необходимы, определить их и способствовать их применению.

6. Уменьшение риска: чем шире или сложнее становится видение проблемы или проекта, тем большие ресурсы, само собой, требуются. Работая в партнерстве, мы можем распределить нагрузку и уменьшить риск, наращивая, в то же время, скорость прогресса или качество результатов.

7. Расширение возможностей деятельности: автономная работа (вне зависимости от того, насколько развитыми и существенными ресурсами вы обладаете) ограничивает ваши возможности. Работа вместе с партнерами, которые умножают вашу силу, увеличит ваш потенциал и откроет новые горизонты. Это может повлечь за собой обсуждение выпуска новой продукции, предоставления услуг или расширения зоны действия.

Неубедительная мотивация

1. *Сэкономить деньги.* Неверно. Несмотря на то, что вместе вы сможете сделать намного больше, чем могли бы сделать в одиночку, главным вашим мотивом должно оставаться видение.

2. *Все говорят о партнерстве.* Неверно. Партнерство должно стать осознанным решением для вас, вашего служения и Царства Божьего. Делать что-то потому, что так делают все — значит оказаться в тупике.

3. *Мы слабы и нуждаемся в помощи.* Неверно. Лучшие партнеры — будь то отдельные люди или организации — те, кто знают, кто они такие, какой вклад в общее дело могут внести и имеют перед собой цель, которая мотивирует их двигаться вперед. Подключайтесь к сотрудничеству, только если у вас есть видение, и вы знаете, что можете внести вклад в его осуществление.

Партнерство на практике

Когда лидеры нескольких служений вошли в конференц-зал, они даже представить себе не могли, какую реальную, практическую выгоду им могут принести эти встречи. Изучение принципов партнёрского взаимо-

действия? А какой в этом смысл? Каждый из них уже трудился настолько усердно, насколько мог. Все они знали о том, что происходит в их регионе. Предпринятые ранее попытки не заканчивались ничем стоящим. Так зачем же терять попусту время?

Первые несколько часов ушли на то, чтобы каждый из служителей представил свои цели; рассказал о людях, с которыми работает; об аудитории, которой проповедует; об услугах или продуктах, которые предлагает; о своей истории и структуре.

Каково же было их удивление, когда к концу первого дня выяснилось, что пять из тринадцати присутствующих служителей, перевели и опубликовали один и тот же евангелистский буклет, даже не подозревая о существовании тех, кто занимался такой же работой. Все служители, хоть и не без некоторой доли смущения, признались, что оказались в весьма неловкой ситуации. Не трудно понять, почему три дня спустя, координация усилий в области связи и СМИ была признана одним из главных приоритетов. Присутствующие служители также согласились и с тем, что действительно есть вещи, которые они могли бы делать вместе более эффективно, вместо того, чтобы продолжать работать независимо.

Библейская мотивация

Как я уже отмечал раньше, Писание изобилует примерами, принципами и увещеваниями, побуждающими нас уделять больше внимания Божьему замыслу и работать в партнерстве друг с другом. Веками христиане задумывались о том, что их труды могли бы, пожалуй, быть более результативными. Они могли бы более эффективно служить обществу и изменять мир к лучшему, если бы каким-то образом смогли объединить свои усилия. На страницах этой книги я буду говорить о том, что мешает нам работать плечом к плечу и как можно разрушить устоявшиеся в нашем сознании ложные стереотипы независимости в служении. Так же мы рассмотрим ряд жизненных историй, которые представляют мотивации и явные преимущества вступления в партнерство. А сейчас проанализируем лишь несколько наиболее важных библейских обетований.

Работая вместе

1. Мы демонстрируем силу Евангелия, которое изменяет жизни людей и позволяет им строить открытые, доверительные отношения (Филиппийцам 2:1-11).

2. Сила Духа Святого проявляется всеми возможными способами, когда мы живем в единстве и работаем вместе (Псалом 132, Галатам 5:16-26).

3. Мы показываем себя хорошими управителями. Работая вместе, мы наиболее эффективно используем ресурсы, которые дал нам Господь, сокращая при этом затраты и улучшая результативность (Матфея 25:14-30).

4. Наша проповедь становится убедительнее. Иисус сказал, что те, кто наблюдают за нашей жизнью и трудами, скорее поверят в то, что Он — Тот, кем назвал Себя, когда увидят, что мы действуем вместе. Это особенно характерно для традиционных культур Азии, Африки и Латинской Америки, основанных на общинных отношениях (Иоанна 5:31-47, 10:38, 17:23).

5. Тело Христово становится единым могущественным сообществом, являющим настоящую любовь, преданным друг другу и росту во Христе, а также свидетельству окружающему нас миру (Ефесянам 4:1-16).

6. Мы используем все разнообразие даров и способностей, данных Духом Святым Божьему народу (Римлянам 12, 1 Коринфянам 12).

7. Когда Божьи люди работают вместе, а не врозь, на смену одиночеству и разочарованию приходит поддержка и духовная крепость (Псалом 133).

Подводя итоги

Совместный труд открывает перед нами новые, захватывающие перспективы. Если мы последуем Божьему замыслу, который со-

стоит в открытых, возрожденных отношениях, то станем трудиться более эффективно и результативно, используя свои сильные стороны. Наша проповедь станет более убедительной, надежда — сильнее, мы скорее увидим духовные результаты, а наши мечты станут реальностью. Чего можно желать ещё?!

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

Глава 3

ПАРТНЕРСТВА, СООБЩЕСТВА И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СОЮЗЫ

Сколько идей — столько и толкований!

Основная идея

Каждый раз, когда несколько человек соглашаются над чем-то работать вместе, независимо от периода продолжительности их труда, мы имеем дело с партнерством. В последнее время широко обсуждаются темы сообществ и партнерств. Что же стоит за всем этим? Крайне важно понимать, какой именно вид партнерского сотрудничества необходимо задействовать для решения той или иной, поставленной перед нами задачи. Понимание сильных и слабых сторон разных видов партнерских отношений может сэкономить нам время, силы и избавить от разочарований.

Многие стоящие вещи, которые мы принимаем как должное, являются результатом партнерства — осознанного решения двух или более людей (организаций) работать вместе ради реализации цели, достичь которую в одиночку нереально. Подумайте об этом: здоровая семья, приятные соседи, хорошая школа, великолепный симфонический оркестр, футбольная команда-победитель, больница высокого уровня, значимые достижения в науке или медицине, победоносная армия, служба спасения («911», если вы живете в США), полет человека на Луну и его благополучное возвращение — все это

требует сложного сочетания навыков и взаимоотношений, видения, планирования, организации и всеобщего посвящения, чтобы объединить все эти составляющие и *удержать вместе* для достижения цели.

Партнерство на практике

Джек с женой полагали, что наличие земельного участка — залог успеха строительства прекрасного дома. Однажды Джек собрал у себя электриков, своего банкира, несколько плотников, водопроводчиков и представителей бульдозерной компании. В течение 15 минут Джек пытался объяснить им, какой именно дом они с женой хотят построить. По мере того, как Джек продолжал рассказ, рабочие смотрели друг на друга и на Джека с возрастающим сомнением. Когда Джек, наконец, подошел к своей финальной фразе, они вряд ли оказались к ней готовы: «Я знаю, что у всех вас хорошая профессиональная репутация, поэтому, друзья, давайте объединим наши усилия и выполним эту работу!».

Вы скажете себе: как можно быть настолько глупым!

Представьте, как можно построить дом без наличия нижеприведенных факторов.

- Определение мотивации — почему вы хотите построить этот дом.
- Определение успеха — как вы узнаете, что получите именно такой дом, который хотели.
- Определение того, как много ресурсов это потребует, и какой проект или план будет соответствовать вашему образу жизни.
- Определение затрат — всех расходов.
- Решение вопроса проектирования: покупка готового проекта или наем архитектора.

- Уверенность в том, что вы знаете местные строительные нормы.
- Выбор подрядчика, который будет строить дом, придерживаясь всех спецификаций, графика выполнения работ и установленной стоимости.

Эти и десятки других вопросов, значительных и не очень, знакомы каждому, кто занимался строительством дома.

Чтобы построить дом, который соответствовал бы всем вашим запросам, необходимо сочетание планирования, навыков, подбора материалов, хорошего планирования, финансовых ресурсов, постоянного контроля и т.д. Это пример сложного вида партнёрского взаимодействия, где тесно переплетены вопросы человеческих взаимоотношений, технических знаний, привлечения финансовых ресурсов и т.д.

Мы можем посмеяться над наивностью Джека в его намерениях построить свой дом. Впрочем, в десятках мест по всему миру люди, действуют из лучших побуждений, так же как и Джек. Они проводят встречи самых разных людей, в надежде на их совместную деятельность для достижения определенной цели. В большинстве случаев эти цели так и не будут достигнуты, их постигнет глубокое разочарование, а мечты так не сбудутся.

Вся эта книга о том, как воплотить вашу мечту в реальность, эффективно привлекая к ее достижению других людей. Она предоставит в ваше распоряжение принципы, примеры и практические инструменты, с помощью которых вы сможете успешно привлечь необходимые ресурсы и осуществить свою мечту. А когда проект будет завершен, все, кто в нем участвовал, скажут, что это был хороший опыт!

Каждое партнерство в служении создавалось с определенной целью. *Если нет цели, то незачем и сотрудничать!* Постановка такой цели, выбор методов работы, вовлечение людей в этот процесс и определение сферы ответственности каждого участника в значительной степени увеличат ваши шансы на успех.

Партнерство похоже на путешествие или на проект: чем желаннее и недостижимее мечта, тем больше вам необходимо думать, плани-

ровать и молиться! Вы не можете предвидеть все проблемы, с которыми столкнетесь. А медлить с началом дела до тех пор, пока, как вам кажется, у вас не появится *всё* необходимое — верный рецепт провала. Но, если ещё до начала работы партнёрства вы потрудитесь узнать об этом виде взаимодействия как можно больше, то, тем самым, окажете себе неоценимую услугу — обретете уверенность в себе и повысите свои шансы на успех.

В этой главе представлен краткий обзор того, что можно назвать партнерством, а что — нет. Позже мы более подробно поговорим о том, как создавать и развивать партнёрство, а также руководить его работой.

Сообщество и партнерство: что лучше?

Сообщество — очень модное словечко. В то же время, кажется, что все говорят о партнерстве. Что же, в конце концов, эти слова означают? Действительно ли сообщество и партнерство — одно и то же, а если они отличаются друг от друга, то, что представляет собой каждое из них? Ответ: «нет» — это не одно и то же, более того, понимание различий между ними может оказать реальное влияние на то, что вы делаете и как вы это делаете. Сообщества и партнерства необходимы для того, чтобы высвободить силу Царства Божьего, укрепляя в надежде ваших друзей и коллег на протяжении всего пути.

Сообщества

Изучение и понимание человеческих сообществ фактически стало отдельной темой исследований в области социологии и коммуникаций. Сообщества могут быть простыми и сложными, слабыми или сильными.

- Слабые или неформальные сообщества менее активны и менее постоянны в своих взаимоотношениях. Коммуникативное содержание этих сообществ ограничивается наличием общих интересов и обменом информацией. Преимущественно они создаются «по требованию» или ориентированы на общение (между участниками сообщества).

- Сильные или более структурированные сообщества часто бывают ориентированы на решение задачи, проект или проблему. Они обладают четкой структурой, определенными обязанностями и целями, требуют существенных временных обязательств.

Простейшее рабочее определение *сообщества*: группа отдельных личностей или организаций, которые разделяют общие интересы и регулярно общаются друг с другом для достижения *своих личных целей*.

Отметьте ключевые фразы:

- общие интересы;
- регулярное общение;
- личные цели.

Сообщества обычно создаются для того, чтобы способствовать постоянному общению и обмену информацией, помогая его членам осуществлять *их собственную личную деятельность* более эффективно. Единственными реальными точками их соприкосновения могут быть сферы их интересов и регулярное общение.

Сообщество может состоять из пасторов, строительных подрядчиков, докторов, миссионерских организаций или соседей. В его рамках определяются такие параметры, как структура, система регистрации членов, порядок проведения собраний, выпуск печатной продукции и работа ВЕБ-сайта. Оно может быть и неформальным — на основании договоренности участники встречаются по определенным случаям для обмена информацией друг с другом или даже, возможно, для оказания помощи друг другу.

Партнерство

Когда отдельные люди или организации выходят за рамки простого общения и приятельских отношений и начинают координировать свои действия касательно каких-либо общих интересов, зачастую происходит учреждение партнерства.

Примеры, которые мы до сих пор приводили в этой книге, показывают, что партнерство может принимать разные формы в зависимости от целей. Они могут варьироваться от простых до сложных, от

неформальных до в высшей степени структурированных, от краткосрочных до тех, что существуют годами. Следующее *определение партнерства* мы возьмем за основу: группа отдельных личностей или организаций, которые разделяют общие интересы, регулярно общаются друг с другом, планируют деятельность и трудятся вместе ради общей цели, достижение которой выходит за пределы возможностей *каждого партнера в отдельности*.

Ключевые фразы этого определения:

- общий интерес;
- регулярное общение;
- совместная работа;
- общая цель;
- невозможность достижения цели в одиночку.

Партнерство не существует *только* для обмена информацией и поддержания дружеских отношений. Обмен информацией и поддержка *являются* частью процесса сотрудничества. Но это *средства*, а не цель партнерства. Сообщества могут объединять людей или организации посредством общих интересов, а партнерство объединяет участников ради достижения общей цели. Действуя сообща для достижения видения или результата, они могут достигать целей, которые находятся далеко за пределами возможностей каждого отдельного члена партнерства.

Давайте вместе рассмотрим несколько примеров.

Сообщества на практике

Четыре христианских лагеря одного и того же региона регулярно сталкивались с одинаковыми проблемами. Их лидеры приняли решение встречаться один раз в квартал. По мере того, как группа проводила регулярные встречи, ее члены начали замечать тенденцию к значительному прогрессу в каждом из своих лагерей. Группа обменивалась информацией о правилах, существующих в лагерях и о различных событиях в их регионе; делилась опытом «лучшей практики» планирования, привлечения персонала, личного состава и т.п. На встречи были приглашены специалисты по служению в лагерях, чтобы воодушевить участников общения и поделиться с ними инновационными идеями; была создана «горячая линия» для того, чтобы участники имели возможность созваниваться друг с другом в случае непредвиденных проблем с техникой или персоналом.

Четыре лагеря взаимодействовали между собой в рамках классического сообщества, которое предоставляло:

- взаимную поддержку;
- обмен информацией;
- возможность использовать опыт друг друга;
- потенциальную помощь в случае необходимости.

Обладая этими характерными особенностями, сообщество обеспечивало возможность *для каждого лагеря организовать его собственное служение более эффективно*.

Партнерство на практике

Лидеры шести христианских лагерей, разбросанных по территории крупного административного района, от случая к случаю собирались вместе в рамках неформального сообщества. Во время одной из таких встреч руководитель одного из лагерей обратился к присутствующим: «На основании численности нашей целевой аудитории, и того, какой процент этой аудитории охвачен служением, можно сделать вывод, что количество и детей, и взрослых из церквей нашего региона, которые отдыхают в христианских лагерях, с каждым годом сокращается. У меня появилась идея провести исследование нашего «рынка», чтобы определить, какой его процент мы в действительности покрываем».

Слово взял другой руководитель: «Я согласен с тем, что было сказано, но я также обеспокоен и другим. На сегодняшний день 95% участников христианских лагерей, которым мы служим, уже являются членами поместных церквей. Каким образом мы могли бы «разорвать» этот круг и достичь тех, кто находится вне него — тех, кто еще не слышал Благую Весть?» Год спустя лагеря объединились в партнерство, которое провело

исследование и поставило перед собой цель по росту числа вовлеченных в движение христианских лагерей. Был намечен совместный план действий, направленный на работу с детьми на территории их служения в районе метрополитена. В результате, они основали общий фонд для предоставления пособий обездоленным детям, родителям-одиночкам и другим людям, которые были лишены возможности участвовать в христианских лагерях и услышать об Иисусе.

В деятельности этого партнерства присутствовали все составляющие, характерные для упомянутого выше классического сообщества: взаимная поддержка, обмен информацией и опытом, но в то же время, их деятельность выходила за его рамки, поскольку они:

- строили амбициозные планы, мечтая о том, что выходило за рамки возможностей каждого отдельного лагеря;
- разрабатывали, с помощью нескольких рабочих групп, планы действий, направленные на воплощение мечты в реальность;
- могли наиболее эффективно распространять Царство Божье в регионе, в то же время, привнося реальную ощутимую пользу в деятельность каждого из участников;
- будучи основанными на лучших достижениях каждого лагеря, сумели добиться гораздо большего — исполнения видения, которое никто из них не смог бы осуществить в одиночку.

Сообщества и партнерства: взаимоисключают или дополняют друг друга?

Зачастую:

- совместные усилия начинают реализоваться в рамках сообщества, которое преобразуется в партнерство;
- сообщества часто являются важнейшими составляющими практических планов партнерства.

В последующих главах мы рассмотрим как партнерства и сообщества часто работают бок о бок. А сейчас расставим все точки над «и» — сообщества и партнерства не исключают друг друга. В большинстве случаев они могут и должны дополнять друг друга.

В чем заключается ваше видение?

- Может быть, оно определяется географическими параметрами — ваш квартал, район или город?
- Возможно, вы желаете поделиться Божьей любовью с определенной этнической или языковой группой в вашем городе или за рубежом?
- А может быть, вы движимы желанием служить особой категории общества — беженцам, бездомным, родителям-одиночкам, инвалидам, тем, кто заключен в тюрьмах или находится в психиатрических лечебницах?

Партнерство на практике

В старых фильмах мы видели, как летчик с широко открытыми глазами, облаченный в шлемофон, высунувшись из открытой кабины аэроплана, безнадежно пытается разглядеть сквозь туман землю. Позже, когда летчик при помощи рации связывается с землей, люди, находящиеся там, становятся его «глазами» на оставшуюся часть полета. В последующие годы и десятилетия человечество внедрило сложную систему технических инноваций. Они и определяли для летчика электронные ориентиры места приземления: изображение местности на радаре, радиомаяки на земле, GPS-навигацию его точного местонахождения, и, в конечном итоге, автоматическое управление полетом, что обеспечивало возможность осуществления безопасной посадки самолета на указанную взлетно-посадочную полосу в фактически нелетных погодных условиях.

Каково бы ни было наше видение, способность увидеть или понять, какое партнерство может обеспечить нам наилучшие результаты, станет значительным шагом вперед. Теперь нам не нужно «лететь вслепую»! Наверняка, кто-то уже испытал то, что вам еще предстоит; кто-то, уже

наступив не раз на одни и те же грабли, сможет поделиться с вами тем, чему научился[1].

Составляющие, которые имеют определяющее значение для вашего партнерства

Вот четыре составляющие, которые помогут вам учредить партнерство:

- подбор участников;
- продолжительность партнерства;
- структура партнерства;
- место расположения партнерства.

Поразмышляйте о вашей мечте или проекте.

Разнообразие участников

Это могут быть отдельные личности, которые разделяют общие интересы, специалисты, частные или общественные организации, институты. Сколько их необходимо привлечь, чтобы воплотить в жизнь мечту? Определение участников — ключевая часть характеристики вашего партнерства.

Ваше партнерство может быть:

- двусторонним: два человека или две организации работают вместе;

- многосторонним (малое): от трех до десяти человек или организаций;

- многосторонним (крупное): десять и более человек или организаций;

- партнерство или сообщество, состоящее из людей или служений с одинаковыми или же разными характеристиками.

Это может быть вопрос не только того, *скольких* людей нужно привлечь. Вам понадобится подумать и о том, люди, знания и особые навыки *какого рода* вам необходимы. Очевидно, что чем сложнее для осуществления ваша мечта, тем больше людей может понадобиться — и, соответственно, тем большими могут быть потенциальные достижения!

Ключевой принцип партнерства

Не медлите с началом партнерства до того момента, когда у вас будет в наличии «все», что вы предполагаете или в чем нуждаетесь! Это верный рецепт разочарования и бездействия. Помните:

- вам необходимо несколько надежных и компетентных людей, у которых есть видение и познания в сфере деятельности партнерства, и которые, по меньшей мере, готовы попробовать поработать вместе;

- состав и уровень компетентности членов вашего партнёрского коллектива (особенно в самом начале его работы) придают убедительность сотрудничеству, которое вы развиваете;

- по мере того, как основная группа начнет работать, станут очевидными и другие потребности партнёрства в ресурсах, информации или дополнительном персонале;

- наличие положительной динамики и, пусть небольших, но ощутимых результатов на раннем этапе вашей работы будут иметь большое влияние на вашу способность привлечь других людей к партнерству;

- каким грандиозным бы ни было ваше видение, будьте готовы начать с малого — с небольших, но достижимых целей. Эти выполнимые цели жизненно необходимы для первоначального успеха, чувства осуществления задуманного и импульса к дальнейшим действиям — даже если до осуществления долгосрочного видения очень далеко!

Продолжительность партнерства

Как вы думаете, *сколько времени* потребуется вашему партнерству для осуществления видения? Сколько настойчивости понадобится проявить группе для того, чтобы реализовать инициативу? Как продолжительность времени повлияет на планирование и осуществление вашего партнерства?

Если ваше партнерство окажется жизнеспособным, какой срок его действия необходимо установить для того, чтобы осуществить видение:

- краткосрочного партнерства: от одного до трех месяцев;
- среднесрочного партнерства: от трех месяцев до двух лет;
- долгосрочного партнерства: от двух лет и более.

Краткий, интенсивный всплеск энтузиазма в отношении нового партнерства, вызванный стремлением к достижению видения, часто может стать катализатором, помогая людям или организациям объединиться. Он может быть обусловлен кризисной ситуацией, появлением благоприятной возможности или значимым событием, сплотившим людей.

Ключевой принцип партнерства

Чем больше времени вам потребуется для достижения видения, тем, вероятно, труднее будет сформировать и поддерживать партнерство. Определение численности и состава участников также добавит вам немало хлопот.

Партнерство на практике

Опыт международных благотворительных организаций свидетельствует о том, что учреждение партнерства во время таких краткосрочных кризисов, как: внезапный голод в Африке; нехватка питания, медикаментов и жилья после землетрясения (Турция и Никарагуа); массовые разрушения, причиненные цунами в декабре 2004 года, происходило достаточно быстро. При решении долгосрочных задач по стабильному обеспечению питанием и предоставлению другой жизненно необходимой помощи странам или регионам, возникало гораздо больше трудностей. Преодоление последствий опустошительных природных катастроф; помощь людям в восстановлении их уклада жизни, объектов торговли, школ, здравоохранения и других важнейших сфер, требовали от партнёрских организаций таких качеств, как энергичность, жизнестойкость и способность находиться в эпицентре событий продолжительное время. Хотя, справедливости ради, надо отметить, что такое бывает редко, но все же, бывает.

Поразмышляйте и проведите параллели между условиями вашего города или общины и теми, в которых оказались международные благотворительные организации. Какие вопросы и задачи стоит решать в рамках краткосрочного интенсивного партнерства? Какого рода общественные проблемы требуют более стабильного и долгосрочного сотрудничества? В чем заключается разница между первым и вторым видом сотрудничества?

4 часть этой книги, «В пути», более подробно рассматривает принципы и вызовы, которые определяют эффективность функционирования партнерства.

Структура партнерства

Архитектурный принцип гласит: «форма определяется назначением». Это означает, что структура вашего партнерства должна быть *проста, насколько это только возможно*, но, в то же время, отвечать вашим целям. Любому обсуждению организационной структуры *всегда* должны предшествовать:

- соглашение, хотя бы о первоначальных веских целях или причинах создания партнерства;
- глубокое размышление, молитвы и планирование рода деятельности партнерства, необходимого для достижения видения;
- определение ближайших и среднесрочных действий партнерства для достижения своих первоначальных целей;

- соглашение о том, кто и чем может и будет заниматься, как будет осуществляться взаимодействие и отчетность, а также каковы источники финансирования вашего плана действий;

- соглашение о том, какой календарный план будет соотносить безотлагательность проблемы с возможностями и с реалистичной оценкой того, сколько времени вам потребуется для достижения ключевых, на начальной стадии, приоритетов.

Я никогда не встречал примеров эффективного долгосрочного партнерства, начало которому было бы положено с разговоров о структуре. Такой подход почти всегда заводит в тупик, поскольку будущие партнеры переключают свое внимание на обсуждение вопросов, которые неуместны в начале (вы же еще толком не знаете, что потребуется партнерству!), и, что еще хуже, вызывают распри или уныние.

В части 3-й, «За кулисами», целая глава посвящена природе видения.

Ключевой принцип партнерства

Всегда помните о том, что привлекает людей и делает их преданными партнерству: 1) значимая цель — что-то, чего они сами или их организации никогда не смогли бы достичь в одиночку; 2) ощутимые результаты — реальный прогресс в достижении цели, который послужит ободрением для участников двигаться дальше.

Одни только разговоры никогда не вдохновят людей и не поддержат их стремление к видению!

Тем не менее, *правильно* организованная структура и организация партнерства необходимы для реализации задачи. Вероятно, избегать дискуссий и решений относительно структуры настолько же плохо, насколько и сознательно начинать с них.

Партнерство на практике

Одним из самых ярких примеров преданности практическому, действенному единству в Теле Христовом был Билли Грэм. В самом начале своего служения он отстаивал позицию того, что в тех городах, где он был призван проводить евангелизации, церкви должны были работать вместе. Он был убежден в том, что его подход был библейским, и Бог благословит его. Несмотря на критику, которая преследовала его поначалу, кампании благовестия объединяли церкви с совершенно разными теологическими и традиционалистскими убеждениями. Билли Грэм и его команда соглашались приехать в тот или иной город лишь в том случае, если поместные общины были готовы объединиться и прислать его служению соответствующее приглашение. Такого временного объединения (сближения позиций), как оказалось, достичь было совсем непросто, даже на стадии составления приглашения для команды Грэма. В некоторых городах это сделать так и не удалось, поскольку пасторы не смогли договориться о совместной работе на этом уровне, тогда как участники совместных проектов стали частью быстрорастущего сотрудничества церковных и общественных организаций, заручившись их поддержкой — вплоть до следующей стадии. У меня сложилось убеждение, что одна из главных причин того, что служение Билли Грэма имело такое обильное благословение, заключалась в его последовательной, неустанной приверженности этому принципу.

Хочу добавить, что преимущественное большинство таких мероприятий объединяло христиан на незначительный период времени ради достижения определенной краткосрочной цели. Множество церквей и церковных организаций смогли проникнуться особой атмосферой единства и даже сохранить ее у себя, но лишь некоторые из них продолжали вместе работать в рамках долгосрочных партнерских проектов, ориентированных на духовное обновление и преображение общества.

Как и в случае со служениями благотворительных фондов и организаций в области международного сотрудничества, опыт показывает что, подчас, бывает весьма непросто перейти от реализации цели, которая ограничена как по времени, так и по своей масштабности, к цели или видению более высокого порядка.

Как можно было и предположить, партнерство обладает способностью очень эффективно вести свою деятельность в рамках самых разных организационных структур.

Несколько примеров уровней взаимодействия.

- Осведомленность: люди и организации просто знают друг друга (в разной степени) и общаются в случае необходимости.

- Сообщество: многие люди или служения прилагают много усилий к тому, чтобы наладить обмен информацией (встречи, ВЕБ-сайт, информационный бюллетень и т.д.) по определенной теме, представляющей интерес и значение для всех участников.

- Соглашение: люди или организации заключают устное соглашение работать вместе для достижения общего видения. Они могут быть связаны и письменным соглашением, в котором формулируют свою общую цель (что они хотят сделать) и средства (каким образом они хотят достичь цели).

- Консенсус-партнерство (партнерство, основанное на согласии): группы, работающие вместе без формального членства, права голоса, финансовых взносов или других условностей, присущих формально организованным структурам. Чтобы функционировать подобным образом, партнерство должно представлять собой группу, движимую общим видением, четкие и ощутимые результаты деятельности которой, перевесят необходимость создания сложной структурированной организации. Они могут просто прийти к консенсусу по основным вопросам и зафиксировать свое соглашение в письменном виде по итогам встречи.

- Стратегический союз: партнеры могут договориться о меморандуме по взаимопониманию в таких вопросах, как: цель и средства, необходимость наличия одного председателя или нескольких, способ осуществления контроля над отчетностью и денежными средствами, и, возможно, критерии оценки группой своего успеха и результативности деятельности.

- Конституционная структура: служения, церкви и отдельные люди устанавливают официальные, договорные отношения. Каждый из участников обязуется выполнять определенные условия, подчиняется власти партнерства, по крайней мере, в определенных областях своей деятельности.

Более подробная информация об этих типах сотрудничества изложена в главе 16, «Структуры эффективного партнерства. Форма определяется назначением».

А вот несколько иной взгляд на процесс сотрудничества:

Участники	Способ организации	Цель	Уровень сложности
	Неформальное сообщество	Город	Низкий
	Сообщество	Местное общество	
1. Пять поместных церквей		Комплексный проект	
	Консенсус–партнерство	Страна или языковая группа	
2. Два друга	Стратегический союз	Краткосрочный проект	
3. Несколько христианских организаций	Объединение	Свой регион (местность)	Высокий

Пример №1. Пять поместных церквей обеспокоены судьбой молодежи местности, в которой они проживают. Они учреждают партнерство на основании консенсуса, которое для получения эффективных результатов требует минимального уровня организации, помощи и взаимодействия.

Пример №2. Два друга, выяснив во время разговора, что их обоих глубоко волнует положение матерей-одиночек их района, принимают решение молиться и работать вместе, чтобы попытаться совместными усилиями оказывать им поддержку. С точки зрения организации ничего сложного в этом нет, а вот задача, которую они поставили перед собой, может оказаться совсем непростой!

Пример №3. Более 20 христианских организаций, цель которых состояла в служении национальным и этническим группам, не достигнутым Благой Вестью, создают стратегическое евангелистское партнерство, основанное на согласии. Число отдельных людей и служений, вовлеченных в него, велико. Задача создания и поддержания в рабочем состоянии партнерских отношений между таким количеством людей весьма непроста.

На ранних этапах партнерства *не заводите разговоры о структуре*. Размышляйте и молитесь о видении. Чрезвычайно важно то, *что* вы и другие намереваетесь делать. Эффективная структура, созданная на основании того, *как* вы будете действовать, гораздо скорее даст результаты, если вы и ваши партнеры имеете общее представление о цели, к которой стремитесь.

Далее мы более детально рассмотрим идеи и примеры для структурирования вашего партнерства.

Подводя итоги дискуссии о перечисленных выше определениях, *помните* о следующем.

Как я уже отмечал на страницах этой книги, существует множество подходящих форм для организации сотрудничества в духе Царства Божьего. Однако, я продолжаю призывать вас мыслить *стратегически* и рассматривать поставленную задачу во всей ее полноте, рассуждать о том, какие ресурсы необходимы для ее осуществления, а затем искать способы сотрудничества с другими людьми, чтобы объединить все имеющиеся ресурсы для решения задачи. На страницах книги я буду продолжать мотивировать вас видеть целостную картину и вырабатывать решения, которые будут способствовать привлечению всех доступных ресурсов. Именно такой стратегический подход почти всегда обеспечивает наилучшие результаты и бесценный опыт.

Примечание. В этой книге я употребляю термин «партнерство» применительно ко всем формам сотрудничества в духе Царства Божьего, кроме тех случаев, когда более конкретное определение или «расшифровка» определенного типа сотрудничества необходимы для понимания механизма его действия.

Но, пожалуй, довольно рассуждать о таком весьма скучном вопросе, как определения, перейдем к более интересной теме — поговорим о Божьем замысле относительно того, чтобы мы трудились вместе.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

БОЖИЙ ЗАМЫСЕЛ

Глава 4

БОЖИЙ ЗАМЫСЕЛ — ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Гармония, единство и разнообразие

Основная идея

Бог создал людей для гармоничной жизни, для открытых, здоровых отношений как в семье, так и в обществе. Это Божье намерение отражает Его сущность. Грех Адама и Евы разрушил чистоту, доверие, единство и красоту, которые, согласно Божьему замыслу, должны были развиваться в нас. Грех наших прародителей посеял в наши сердца семена страха, эгоизма и тьмы. Именно поэтому сегодня так часто люди и целые организации не могут наладить между собой отношения. Это происходит не только в светском обществе, но и в церкви. Партнерство в служении бывает результативным и продолжительным только в том случае, если партнеры доверяют друг другу, ценят друг друга и не пытаются подровнять всех под одну гребенку. Именно в таких отношениях, словно в зеркале, отражаются красота, радость, сила и полнота жизни — словом, всё то, что с самого начала даровал нам Господь.

«Сотворим человека по образу Нашему»

В первых главах Бытия Бог заявляет во всеуслышание о Своих целях для нас с вами[1]. И, несмотря на все разнообразие творения, Бог определил, чтобы в отношениях между людьми царили открытость и честность. Адам и Ева, оба уникальные в своем роде, должны были стать «одной плотью». Это тождество отражает то прекрасное единство, которое имел в виду Иисус, когда сказал: «Я и Отец — одно»[2].

Партнерство на практике

Франклин уже посетил более десятка лидеров служений, работающих в его городе. Некоторые из них были пасторами церквей, другие — лидерами специализированных местных служений, работающих с молодежью, со средствами массовой информации, в сфере решения самого широкого спектра проблем их города. Работая в рамках других межцерковных проектов, он лично знал многих из этих лидеров. С некоторыми пасторами он встречался во время совместных молитвенных встреч больше двух лет, и сейчас они уже прониклись осознанием того, что пришло время от молитв перейти к делу. У них появилась мечта явить Божью любовь и силу Христа неверующим, посредством формирования партнерства для решения насущных задач их города.

Правда, никто из них толком не знал, с чего начать. Поэтому Франклина попросили встретиться и поговорить с каждым пастором по отдельности, чтобы перейти от планов к делу.

Сначала он загорелся идеей и ринулся в бой. Но прошел месяц с небольшим и Франклин с удивлением обнаружил, что все не так-то просто. Общение с пасторами и лидерами открыло ему глаза на многие вещи. Часто служители были горды и надменны, каждый старался защитить свою сферу влияния. Дальше — больше. Между некоторыми пасторами существовали давние размолвки, которые препятствовали началу совместного служения.

Короче говоря, ни чувства единства, ни общего видения, ни других основ для партнерства межу пасторами не было. Франклин пожаловался другу: «Я не знаю что делать. Честно говоря, не вижу никакого прогресса в своей работе. Заниматься организацией совместной работы в таких условиях — значит «заметать сор под ковер». Бог не благословит такое отношение».

В том, что обнаружил Франклин, нет ничего удивительного. С такими проблемами сталкивались все, кто пережил конфликт или раскол — в семьях, в церкви, в мире.

Зрелость и доверие чрезвычайно важные факторы для долгосрочного эффективного партнерства. Давайте рассмотрим, что произошло в первых главах Книги Бытие.

Весь мир — люди и природа — были созданы по Его образу. Все элементы мироздания, естественно и прекрасно сочетавшиеся друг с другом, функционировали в гармонии. В мире царило доверие, свобода, красота, ответственность, радость и бесспорное чувство ценности каждой составляющей творения.

Каждый элемент творения играл важную роль и заслуживал уважения, поскольку был создан Богом и дан в управление Адаму и Еве. Адам и Ева сами по себе были абсолютно уникальны, но, по существу, они дополняли друг друга. Каждый человек мог в полной мере раскрыть свой потенциал и, что называется, «обрести себя» только в общении друг с другом.

После грехопадения, о котором мы читаем в 3 главе Бытия, *взаимоотношения* были разрушены. Рассмотрим этот процесс на пяти уровнях.

- Бог и человек, которые прежде встречались, открыто и свободно общались в саду, теперь стали далеки друг от друга. Зная, что злоупотребил доверием Бога, Адам спрятался. Непосредственные взаимоотношения человека с Богом были разрушены. Знаменательные слова «где ты?» (3:9) — подтверждение тому.

- Адам, который прежде не знал ни чувства страха, ни стыда, теперь признался Господу в том, что знает о своей наготе. Познав добро и зло, Адам утратил чувство непорочности, красоты и ценности. Он взглянул в свое внутреннее «зеркало», и в первый раз не был удовлетворен тем, что он там увидел. От греха пострадало не только все то, что окружало человека, но и его внутренний мир. Слова «голос Твой я услышал в раю, и убоялся» (3:10) говорят нам о многом.

- Переложив вину за свой собственный грех на Еву, Адам пытался снять с себя ответственность. Точно также и Каин, убоявшись за содеянное, солгал Богу. Взаимоотношения между людьми претерпели кардинальные изменения. Слова «разве я сторож брату моему?» (4:9) и дела, стоявшие за ними, передавались эхом на протяжении всей человеческой истории.

- Согласно Божьему плану, Адам и Ева не только были наделены практически безграничной свободой и радостью, но и весомой долей ответственности. До грехопадения труд приносил человеку лишь ощущение удовлетворения и радости от возможности творить. Исполнение заповеди «плодитесь и размножайтесь, и наполняйте землю» несло в себе радость и не приносило печали. Теперь же — земля стала враждебной человеку, собрать урожай стоит огромных трудов, а женщины рожают детей в муках. Прежний порядок вещей нарушен. «В поте лица твоего будешь есть хлеб» (Бытие 3:19) — такая жизнь, или, лучше сказать, существование, не более чем бледная тень изумительных благословений Эдема.

- В саду было два древа. Одно древо давало вечную жизнь, другое было источником познания добра и зла. Ослушавшись Бога и вкусив плода со второго древа, человек был лишен доступа к первому. Движимый любовью к людям, Бог изгнал Адама и Еву из сада, предпринимая меры предосторожности для того, чтобы они никогда не вкусили от древа жизни и не жили вечно во тьме[3]. Вечная жизнь с Богом стала теперь невозможной. «Ибо прах ты, и в прах возвратишься» (Бытие 3:19), — сказал Бог. Затем он послал ангела с пламенным мечом на границу сада «...чтобы охранять путь к дереву жизни» (Бытие 3:24).

Результат поведения Адама и Евы был разрушительным для человечества. Стало очевидным, что человеку должно было родиться свыше: «Агнец, закланный от создания мира» (Откровение 13:8).

Вы можете спросить: «Какое отношение имеет Божий замысел и история грехопадения, изложенные в Книге Бытие, к служению в партнерстве?»

Давайте рассмотрим этот вопрос.

Ключевой принцип партнерства

Каждое прочное эффективное партнерство зиждется на фундаменте доверия и гармонии в отношениях.

- Доверяйте своим партнерам, начиная с руководства (организатора или организационной команды). В конечном счете, доверие должно быть установлено между всеми участниками партнерства.

- Верьте в успех партнерства. Создавая партнерство и управляя им тем или иным образом, мы демонстрируем окружающим положительный или отрицательный пример, влияние которого имеет далеко идущие последствия.

- Верьте в цели вашего партнерства и планы по их реализации.

Примечание. В главе 11, «В пути. Часть вторая. Формирование», будут представлены ключевые факторы доверия и того, как его можно не только развивать, но и сохранять на всех уровнях. Там же прилагается и диаграмма формирования доверия.

Помните об этих принципах. Как еще связано партнерство с Божьим замыслом?

Иисус говорит о том, что наши отношения с людьми — лучший показатель того, насколько глубоки и правильны наши отношения с Богом. В 10 главе Евангелия от Луки мы читаем о законнике, который искушал Иисуса, вопрошая Его о том, как наследовать жизнь вечную. Иисус парировал его вопрос, поинтересовавшись, что об этом написано в Писании? «Он сказал в ответ: возлюби Господа Бога твоего всем сердцем твоим, и всею душою твоею, и всею крепостию твоею, и всем разумением твоим, и ближнего твоего, как самого себя» (Луки 10:27).

Ответ Иисуса был на удивление прост: «Правильно ты отвечал; так поступай, и будешь жить» (Луки 10:28)[4].

В трудных и конфликтных ситуациях наш истинный характер проявляется с удивительной достоверностью. Десяток людей, совершенно случайно оказавшихся на целый месяц в одной спасательной шлюпке, или, на неделю попав в заложники к террористам, очень скоро узнают настоящий характер друг друга. Натуру не спрячешь — рано или поздно она себя проявит.

Работая в одиночку в служении, нам часто удается скрывать от других свое отношение, характер, чувства, амбиции. Во время работы в команде (особенно, если работаешь продолжительное время) рано или поздно становится явным то, что мы из себя представляем и что думаем о других. Никакое сотрудничество, независимо от его продолжительности, не обходится без конфликтов, и причина тому заложена в грехопадении.

Цитируя заповеди Ветхого Завета, законник из Евангелия от Луки затронул самую суть нашего вопроса: между партнерами должны быть открытые отношения. Изображая из себя святых, оперируя избитыми благочестивыми фразами (что часто является способом замалчивания реальных проблем и ухода от них), в итоге мы терпим неудачу. Шила в мешке не утаишь, рано или поздно все станет явным. Поэтому мы должны быть готовы посмотреть правде в глаза и честно разобраться с ними. Божий замысел — лучший сценарий наших действий.

Что интересно в ответе законника (вернее, в ветхозаветной заповеди) — оценка нашей любви к ближнему должна основываться на знании и понимании нашей любви к самим себе! В наши дни чрезмерного эгоцентризма, пожалуй, не принято об этом говорить, но помните: именно ощущение неполноценности и наготы вызвало у Адама чувство стыда и страха, поставив перед необходимостью прятаться от Бога. Адам знал, кем он был и кем стал. Он осознал, что случилось непоправимое.

Часто учение церкви о спасении сосредоточено на примирении с Богом, но очень редко она упоминает о том, что Бог желает восстановить наше чувство внутренней целостности. Да, следуя Писанию, мы должны любить себя, не считая себя центром мироздания и не следуя принципу самовлюбленности; понимать то, кем являемся во Христе: мы созданы по образу Божьему, обладаем безграничной ценностью и, при желании, можем изменить мир.

Существуют три составляющих гармонии отношений по замыслу Божьему:

- отношения с Богом;
- отношение к самому себе;
- отношения с другими.

Многие годы я наблюдал за сотнями самых разных верующих. Те, которые имели осознание, *кто они во Христе и какую ценность обрели в Нем*, как правило, добивались наилучших результатов во взаимоотношениях с другими людьми.

Длительное эффективное партнерство всегда основано на правильном подходе к человеку, искренности и открытости во взаимоотношениях.

Партнерство на практике

Однажды меня попросили провести исследование на тему возможности создания стратегического евангелизационного партнерства в одной из стран, только что начавшей оправляться от марксистского прошлого. Мы пытались определить возможных участников, историю их служения в стране, видение на будущее и работу, которой они обычно занимались. (Последовательность этапов, характерных для среднестатистического партнёрского союза, приведена в главах 10-12).

Десятилетиями одна из стран была закрытой для миссионеров — за нее можно было лишь молиться! Предыдущие 90 лет из евангельских верующих в той стране проживала лишь горстка экспатриантов. Многие сложные проблемы в обществе, которые скрывала коммунистическая оболочка, были следствием многовекового влияния традиционной религии.

В продолжение многих лет я путешествовал по самым разным странам и общался с лидерами множества служений. Мне приходилось многократно встречаться с одними и теми же людьми! Из личных бесед с ними я узнавал безрадостные истории затяжных конфликтов между немногочисленными миссионерами, которые трудились в той стране. Подчас доходило до того, что некоторые заявляли прямо: «Если вон тот человек будет каким-либо образом участвовать в исследовании, я принимать участия в нем не буду». А ведь это были христиане, призванные проповедовать силу примирения и возрождения, которую дает нам Иисус!

После долгих месяцев таких бесед, наконец, пришло время собрать потенциальных лидеров будущего служения. Направит ли Дух Святой нашу группу к какому-то реальному, конструктивному партнерству? Или разногласия между ними настолько велики, что объединение усилий останется лишь несбыточной мечтой?

Мы создали группы круглосуточной молитвы и привлекли к участию опытных благочестивых консультантов, которые были соответствующим образом проинструктированы, подключены к работе и составляли организационное ядро встреч. В дневное время участники исследовали потенциал совместной работы в стране. Дискуссии вращались вокруг целого ряда комплексных проблем и возможностей. По вечерам, несмотря на необычайное демоническое противодействие, консультанты и целые их команды трудились во время молитвенных служений и служений по восстановлению отношений с лидерами, что иногда занимало всю ночь.

В конце концов, Бог привел группу к согласию в отношении дальнейшего развития партнёрской инициативы. Сатана потерпел поражение. Но, продержав так долго людей этой страны в своей тьме, он не думал легко сдаваться и продолжал преследовать партнерство. В последующие годы организаторам постоянно приходилось контролировать вопросы общения, которые были чрезвычайно важны для жизнеспособности сотрудничества.

Однако, если бы тогда мы не подошли к проблеме разрушенных взаимоотношений с чувствительностью, любовью и твердостью, то партнерство никогда не было бы основано. Почти наверняка, оно не стало бы ключевой составляющей силы Духа Святого, которую высвободил Бог в стране, после двух тысяч лет жизни во мраке.

Все это весьма непросто! К несчастью, церковь часто обходит вопрос восстановления стороной. Мы не хотим иметь дело с трудными, часто отвратительными последствиями греха — особенно, если речь идет о Теле Христовом. Однако, когда мы по-настоящему заинтересованы в том, чтобы что-то изменить в нашем городе или регионе служения, и существенно повлиять на тех, кому служим, то другой

альтернативы попросту не существует. Восстановление отношений требует немалой решительности, мужества и чувствительности.

Эта история повторялась каждый раз, когда мы учреждали новое партнерство. Варьировались только участники и глубина проблем во взаимоотношениях. Будьте готовы к этому: сатана будет использовать свой арсенал для разрушения взаимоотношений.

Итак, как же нам быть со всем этим? Позвольте мне кое-что вам посоветовать.

- Божий замысел целостных взаимоотношений стоит в центре всякой христианской жизни и служения.

- Гармоничные, возрожденные, открытые взаимоотношения исключительно важны для эффективного и продолжительного партнерства.

- Взаимоотношения, от недостатка должного внимания, имеют естественную тенденцию ухудшаться, что неизбежно ведет к безразличию, непониманию, неготовности признать проблему. Заканчивается это все тем, что возникшую проблему, партнеры уже или не могут решить, или не хотят.

- Организаторы или их команда должны быть готовы взять на себя инициативу и риск, обратиться к проблеме разрушенных взаимоотношений, подходя к делу с прямотой и тактом.

- Все мы, следующие за Христом, призваны к служению примирения и восстановления отношений.

Бог призывает нас к *личной* целостности и открытости во взаимоотношениях с Ним, с самими собой и с другими людьми; также Он призывает нас *быть миротворцами*. Быть верующим — не значит быть пассивным!

Примите во внимание следующие принципы из Писания.

- Забудьте о том, чтобы иметь открытые личные отношения с Богом прежде, чем построите открытые взаимоотношения с вашими друзьями и коллегами. Если ваши взаимоотношения с ближними разрушены, то молитвы ваши не поднимутся выше потолка. Следующие места из Писания: Матфея 5:21-24, 18:15-17; 2 Коринфянам 2:5-11 и 1 Петра 3:7 подтверждают это.

- Быть христианином — значит определить свои отношения с ближними одним из приоритетов (Колоссянам 3:12-17).

- Примирение и восстановление отношений через силу Христову — наша миссия как христиан (2 Коринфянам 5:18-19).

Это подводит нас к следующему аспекту Божьего замысла, который имеет отношение, прежде всего, к развитию и эффективности партнерства.

Взаимоотношения: единство и разнообразие

«Другой — не значит плохой, — утверждают социологи, — а всего лишь *иной*».

Источником жизненной силы партнерства могут быть только возрожденные, открытые взаимоотношения между его участниками. Но сущность каждого эффективного продолжительного партнерства состоит в том, что оно направляет силу и разнообразие Царства Божьего в едином процессе и видении. Партнерство приветствует разнообразие и позволяет объединить все доступные ресурсы для Царства Божьего. Все дары и индивидуальные особенности личности и служения играют потенциально ценную роль в координированной стратегии, которая находится за пределами возможностей отдельных личностей или служений.

Великую силу Божьего замысла единства и разнообразия можно испытать в эффективном партнерстве так, как это редко бывает в других видах служения.

Но не удивительно ли, как мы, люди, тяготеем к привычному — не только в домашней обстановке, привычках, гастрономических пристрастиях и отдыхе, но и во взаимоотношениях? Всех нас тянет в привычную тихую гавань вместо того, чтобы выходить на просторы неизведанного.

Партнерство на практике

Первая встреча по изучению вопроса сотрудничества и взаимодействия проходила в напряженной атмосфере. В конференц-зале собрались лютеране, пятидесятники, баптисты, члены Епископальной церкви, моравские братья и представители независимых конгрегаций. Они утверждали, что готовы поддержать цель, ради которой собрались.

Некоторые из присутствующих сидели с опущенными головами, опасаясь что могут быть запечатлены фотографом. Другие спрашивали себя: «Что это за люди? Можно ли их вообще считать христианами?» А третьи в недоумении размышляли: «Я никогда не был на таких встречах. Что я вообще скажу своим об этом?» Лидеры от организаций позже признавались, что они мучились вопросом: «Как мне потом объяснить происходящее?»

Позже, когда с Божьей помощью группе удалось построить доверительные отношения и создать атмосферу искренности, все согласились, что они и не мечтали о возможности открыто общаться в такой разнообразной группе, не говоря уже о том, чтобы из этой затеи вышло что-то путное.

В основе Божьего замысла, о котором говорится в книге Бытия, лежит многообразие. Удивительное, трудно поддающееся классификации, разнообразие растительного мира, множество разных животных, — и всем им Адам дал имена! День и ночь совершенно непохожи друг на друга, являясь разделителями времени суток. Ночное небо, ошеломляющее взор разнообразием своих красок. И Ева, хотя и была неотъемлемым спутником Адама, и даже взята от его ребра, — *так* отличалась от него. Она дополнила Адама, стала ему подругой и женой, «соавтором» будущих народов. Во втором поколении Каин и Авель также олицетворяли собой разнообразие: один был охотником, а другой — земледельцем.

Не менее удивительное разнообразие — дело рук одного и того же Творца. Всё это многообразие и великолепие приводит в благоговейный страх и поклонение всякого, кто чтит своего Творца.

А теперь от книги Бытия обратимся сразу к Новому Завету. Должны ли мы удивляться тому, что и в нем прослеживается разнообразие и единство в Боге?

В развитии партнерства и его текущем функционировании мы постоянно сталкиваемся с противоречием между стремлением к единству в цели и нашими сугубо личными желаниями или такими же желаниями других людей.

Изречения Иисуса, порой, казалось бы, несовместимые друг с другом, указывают нам на это противоречие, которое Он понимал, и которое нам предстоит испытать.

О привычном и безопасном месте Он сказал: «Лисицы имеют норы, и птицы небесные — гнезда, а Сын Человеческий не имеет, где приклонить голову» (Матфея 8:20). Но тот же Иисус сказал: «Да не смущается сердце ваше... В доме Отца Моего обителей много... Я иду приготовить место вам» (Иоанна 14:1-2). Словом, Иисус знал цену привычного и безопасного, но Он также понимал, что бывают задачи, для выполнения которых нужно уметь рисковать и жертвовать привычным комфортом.

Призывая людей не бояться исповедовать свои убеждения, Иисус сказал: «Кто не со Мною, тот против Меня» (Матфея 12:30). Но когда ученики Иисуса выразили беспокойство из-за тех, кто не был среди них, но исцелял во имя Его, Иисус указал на противоположный принцип: «Не запрещайте ему; ибо никто, сотворивший чудо именем Моим, не может вскоре злословить Меня. Ибо кто не против вас, тот за вас» (Марка 9:39-40).

В то время, как Иисус призывал к бескомпромиссности в вопросах веры, Его сердце и служение были открыты для самых разных последователей.

Обратите внимание на следующие три аспекта разнообразия в единстве:

1. Готовность Иисуса помочь и открытость ко всем, кто к Нему обращался, приводило к осложнениям его отношений с религиозным руководством того времени. Он был готов выслушать

и принять любого представителя рода человеческого: прокаженных, блудниц, религиозных лидеров, политиков, военных, гражданских чиновников, вдов и детей. Больные, обиженные и одержимые находили приют у Его ног. Его весть была доступна для всех. Не было такого случая, чтобы Иисус отвернулся от *кого бы то ни было* из тех, кто пришел к Нему! «Дабы *всякий*, верующий в Него...» Какие прекрасные слова!

2. Бог задумал разные способы возвещения Его удивительной вести о любви и искуплении.

- Люди расскажут эту историю другим людям, отличным от них по образу жизни (Матфея 11:2-19).

- Некоторые получат совершенно новое, но, тем не менее, важное призвание в Духе Святом (1 Коринфянам 3:3-11).

- Отдельные люди не только смогут исполнять самые различные функции, но и станут частью большего замысла, который будет вершиться совсем по другому сценарию (Евреям 2:2-4).

- Одна и та же Благая Весть, хотя и обращена к каждому, должна быть направлена к определенной аудитории особым образом (Деяния 15:1-11).

3. Возникновение церкви, тела Христова, стало еще одной иллюстрацией стремления Бога к распределению разных ролей среди разных людей — и все ради одной цели!

- Послание к Римлянам 12:3-21 отмечает великолепие разнообразия даров Духа Святого для церкви, а затем возвращается к нашей первоначальной теме: в этом разнообразии все говорит о единстве, о взаимоотношениях, и о том, как мы относимся друг ко другу благодаря силе и любви Иисуса.

- 1 Послание к Коринфянам 12:12-31 — великолепное восхваление Божьего замысла единства и разнообразия в церкви, возглавляемой Господом Иисусом. Но опять же, это лишь прелюдия к главе 13, которая является центральной в послании Нового Завета о взаимоотношениях и любви!

- В Послании к Ефесянам 4:1-16 послание единства и разнообразия в Божьем замысле снова переплетается с посланием о примирении, любви и преображенных взаимоотношениях!

Все мы знаем, что в каком-то смысле, гораздо легче заниматься своим делом, не беспокоясь о том, что делают другие, о том, как они это делают, какими должны быть наши взаимоотношения или какое влияние все это оказывает на большинство — на нехристианское общество.

Если ваша проблема станет слишком большой, чтобы справиться с ней в одиночку, и если вы серьезно настроены на партнерство, уделите для начала время тому, чтобы подумать, помолиться и начать действовать на благо развития взаимоотношений.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ГЛАВА 5

БОЖИЙ ЗАМЫСЕЛ

Духовные изменения — не одномоментное событие, а процесс

Основная идея

Писание и жизненный опыт свидетельствуют, что духовные изменения в человеке происходят не сразу и не вдруг: на все нужно время. Будь то один человек, обратившийся ко Христу, или общество, преобразованное силой Евангелия — мы всегда имеем дело с длительным процессом, а не одномоментным событием. То, что мы воспринимаем как «мгновенно принятое решение», почти всегда проистекает из ряда, предшествовавших ему событий. Быстрые результаты в сложных духовных вопросах весьма редки. Для осуществления Божьего замысла почти всегда необходимо участие множества людей, разного рода взаимодействия и времени. Эффективное партнерство помогает его участникам лучше понять этот процесс и может успешно объединить людей, преданных общему видению. Оно выявляет, как отдельные его составляющие соответствуют друг другу, помогает отслеживать прогресс и обеспечивает поддержку каждому на протяжении всего пути развития.

Буду с вами предельно откровенным: содержание этой и следующей главы резко контрастирует с учением и практикой протестантских церквей в вопросах стратегии свидетельства и служения. Правда, когда я делился этими идеями, со мной обычно соглашались. Порой, на некоторых даже сходило что-то вроде озарения — они начинали

понимать то, чего не понимали ранее. Однако, нужно признать, что понимание тех вопросов, о которых пойдёт речь в этой главе, было в значительной степени сформировано под влиянием нашей культуры, навязывающей нам определённые стереотипы в восприятии Евангелия, а также христианской жизни и свидетельства.

Такие культурные доминанты западного общества как индивидуализм и ожидание быстрых результатов повлияли на то, как мы понимаем истины Писания, а также процесс обращения ко Христу, духовный рост и определение стратегий христианского служения. Обычно эффективное партнерство демонстрирует обратное.

Но давайте позволим Иисусу начать дискуссию:

> «Не говорите ли вы, что еще четыре месяца, и наступит жатва? А Я говорю вам: возведите очи ваши и посмотрите на нивы, как они побелели и поспели к жатве. Жнущий получает награду и собирает плод в жизнь вечную, так что и сеющий и жнущий вместе радоваться будут, ибо в этом случае справедливо изречение: один сеет, а другой жнет. Я послал вас жать то, над чем вы не трудились: другие трудились, а вы вошли в труд их» (Иоанна 4:35-38).

Это хорошо известное место из Писания представляет собой что-то вроде разговора на отвлеченную тему между Иисусом и апостолами во время встречи с самаритянкой. Мы привыкли, что первая пара стихов из этого отрывка часто цитируется в проповедях, чтобы вдохновить нас на труд — мол, нас ждут приготовленные сердца, с которыми нам предстоит поделиться *Благой Вестью.* Несмотря на то, что осознание мимолётности времени и готовность благовествовать важны, обратите внимание на то, как установка на настоящее время, в первой части отрывка, удивительно уравновешивается второй частью, ориентированной на длительный процесс и долгосрочные цели.

Какое видение Царства Божьего вложил Господь в ваше сердце? Связано ли оно со служением людям, живущим по соседству с вами, или с бедными и бездомными вашего города? Может быть, это желание принести *Благую Весть* беженцам, поселившимся в вашем районе. Или, возможно, вы горите желанием благовестия малоизвестной народности где-нибудь в Азии?

Объединиться с другими в рамках стратегического партнерства — лучшее средство для реализации видения и обращения к вопросу первостепенной важности — духовному процессу.

О том, как все это соотносится с практикой успешного партнерства, мы расскажем чуть позже. Но помните, вы — не одиноки. Во-первых, как и вы, Бог испытывает участие по отношению к тем же людям. Он уже совершает свой труд в их сердцах, о чем вы, возможно, никогда даже и не задумывались. К тому же, каждый день в жизни этих людей происходят самые различные события: они встречаются и общаются с самыми разными людьми. Жизни людей, которым вы служите и с которыми общаетесь, не статичны, а находятся в постоянном движении, как река[1].

Люди, которых вы намереваетесь достичь и служить, находятся, образно выражаясь, в пути. Разные члены партнерства могут играть множество ролей, оказывая влияние на вашу целевую аудиторию самыми различными способами, направляя их к Иисусу, чтобы, в итоге, увидеть, как те возрастают духовно. Но для того, чтобы полностью реализовать дарованный нам Богом потенциал, мы должны ценить тех, с кем трудимся плечом к плечу. Понимание того, что фундаментальные перемены могут занять продолжительный период времени и потребовать участия других людей, помогает нам достичь баланса в служении, окрыляет надеждой, при этом вовсе не умаляя тот факт, что видение от Бога должно быть исполнено в определённые Им сроки, *никак не преуменьшая при этом важность нашего видения*.

Партнерство на практике

Эта встреча произошла в одной из богатых квартир элитного дома в большом городе на Восточном побережье США. На приеме присутствовали десятки людей, которые с увлечением приправляли свои разговоры напитками и закусками. Я был представлен удивительной женщине, которая в ходе нашей беседы рассказала мне о том, что недавно стала верующей. Мне всегда было интересно знать, как люди совершают свой путь в Царство Божье, и я поинтересовался ее историей, о которой она любезно согласилась поведать.

Она воспитывалась родителями, совершенно безразличными к религии. Но когда она училась в младших и средних классах, ее тетя, которая была убежденной христианкой, с разрешения родителей регулярно брала племянницу в воскресную школу и церковь. Незабываемой составляющей этих воскресных прогулок был ланч или мороженое после церкви. Тетя не упускала возможности напомнить своей племяннице о том, что каждый день молится за нее. Позже, изменив место жительства, она продолжала общаться с племянницей посредством переписки и молиться о ней.

Со временем молодая женщина поступила в университет, получила ученую степень и сделала неплохую карьеру. Она вышла замуж, но неудачно — брак закончился разводом. Кроме того, у нее начались проблемы на работе. В общем, её налаженная и комфортная жизнь теперь превратилась в унылое и безрадостное существование.

«Однажды вечером сидя перед телевизором и безразлично переключая каналы, я случайно наткнулась на передачу с Билли Грэмом, который проповедовал на каком-то большом служении. Не знаю почему, но я продолжала ее смотреть. В конце передачи он посмотрел прямо в камеру и попросил телезрителей вместе с ним произнести молитву и принять Иисуса своим Спасителем. Он сказал: «Если вы утратили надежду, Иисус может изменить вашу жизнь и дать вам надежду вновь».

«И вот, — продолжила она, — я помолилась, и вскоре моя жизнь стала изменяться. В этом не было никакого волшебства. Ко мне пришло осознание того, что меня освободили, простили все грехи и неудачи, дали надежду».

Этому событию предшествовали сотни бесед между тетей и ее племянницей, сотни молитв тети, множество посещений церкви и воскресной школы, за которыми неизменно следовал ланч или мороженое. Потом были письма поддержки и молитвы. Возникает вопрос: кто же на самом деле был евангелистом для этой женщины? Билли Грэм, который никогда не встречался с этой женщиной? Или ее верующая тетя?

Из таких историй можно извлечь множество уроков. Возможно, вы знаете о подобных случаях или сами пережили в своей жизни нечто подобное. Как насчет вашего собственного духовного путешествия? Люди, книги, фильмы, обстоятельства — всё это, как и многое дру-

гое, оказывает на нас формирующее влияние на нашем жизненном пути. Каким бы ни был ваш путь, можно с уверенностью сказать — вы стали тем, кем стали, благодаря влиянию многих людей, которых повстречали в жизни.

Ключевой принцип партнерства

Значительные духовные изменения в жизни тех, кому вы служите, происходят с течением времени под влиянием самых разных людей и с применением различных способов, поэтому для них характерно:

- Осознание того, что разные представители вашей аудитории находятся на разных этапах духовного процесса.
- Использование стратегическими партнерствами всех, имеющихся в их распоряжении, духовных ресурсов, поскольку для разных представителей аудитории, которой мы служим, приемлемыми являются разные формы служения и свидетельства.
- Людей, которых коснулось наше служение на определенном этапе их духовного пути, мы можем сознательно направлять в другие служения или организации. Партнерство дает возможность осуществлять такого рода координацию для достижения максимальной эффективности.

Острый и нелицеприятный разговор, состоявшийся у Иисуса с Его учениками возле колодца в Самарии (Иоанна 4), как нельзя лучше подтверждает актуальность следующих тезисов, которые цитировались в начале главы, и послужит нам хорошим уроком.

- Во-первых, мы не можем не учитывать тот факт, что другие люди принимают или принимали участие в духовном росте людей, за которых мы молились и ради которых работали.
- Во-вторых, признайте, что у каждого человека есть своё место и своё дело, выполнив которое надлежащим образом, он обретает благословения свыше.

- В-третьих, помните, что Господь жатвы направляет и тех, кто «сеет», и тех, кто «жнет», и роль каждого из них чрезвычайно важна.

Еще один взгляд на Божий замысел может быть полезным для нас во время работы в партнерстве. Примите во внимание: эта, с позволения сказать, духовная коммуникация, целью которой являются духовные перемены в человеке, представляла и представляет собой некий временной процесс, направленный на духовные изменения в человеке или общине, был и продолжает быть процессом. К сожалению, мы часто не учитываем этот аспект Божьего замысла, прояснение которого раскрывает ценность эффективного партнерства, которое обеспечивает возможность, трудящимся вместе Божьим людям, достигать видения Царства Божьего, что было бы невозможным при других обстоятельствах.

Первые главы новозаветного послания к Евреям подытоживают историю отношений Бога с человеком, явно показывая, что на протяжении всей истории много раз, разными способами, все более и более явственно Бог обращался к нам. Кульминацией этого диалога Бога и человечества стало явление Сына Божьего и сошествие Святого Духа.

Череда тех событий началась очень давно. Бог непосредственно общался с Адамом и Евой. До грехопадения это общение было открытым и чистым, исполненным доверия и надежды. Человеческий грех омрачил общение с Богом, за ним последовала история с Ноем, потопом, Вавилонской башней и ещё позднее, — когда начала развиваться история искупления, — призвание Аврама из Месопотамии. С веры Аврама началось удивительное путешествие, в котором ему предстояло стать Авраамом — отцом великого народа, количество которого невозможно будет исчислить «как звёзд на небе». Этот путь лежал через Ханаан, Египет, пустыню, назад в Ханаан — через священников, царей и пророков.

Наконец, настало время прихода обетованного Агнца Божьего, Мессии Иисуса Христа. Приведем отрывок из Послания к Евреям:

> «Бог, многократно и многообразно говоривший издревле отцам в пророках, в последние дни сии говорил нам в Сыне, Которого поставил наследником всего, чрез Которого и веки сотворил.

Ибо, если через Ангелов возвещенное слово было твердо, и всякое преступление и непослушание получало праведное воздаяние, то как мы избежим, вознерадев о толиком спасении, которое, быв сначала проповедано Господом, в нас утвердилось слышавшими *от Него*, при засвидетельствовании от Бога знамениями и чудесами, и различными силами, и раздаянием Духа Святого по Его воле?» (Послание к Евреям 1:1-2, 2:2-4).

Можно было бы предположить, что всемогущий Бог в какой-то момент древней истории решил значительно упростить и сократить процесс откровения и искупления. После рокового поступка человека в Эдеме, чтобы прорваться сквозь грех и беспорядок, сотворенный человеком, Бог мог вмешаться и «решить проблему» в довольно короткие сроки. Но Он не сделал этого.

На протяжении всей истории человечества Бог провозглашал истину. Его провозглашение с течением времени становилось более разнообразным, конкретным, глубоким и личным. Но, несмотря на то, что это общение включало в себя много составляющих, всё-таки, оно представляло собой процесс, а не событие одного дня. Воплотившись в Иисусе, Бог явил себя человечеству, *став подобным ему*. Иисус сказал, что Он пришел не для того, чтобы отменить что-то, но чтобы исполнить Ветхий Завет. И вот Он — прямо перед нами! Сам Бог! Это было абсолютно безупречное, совершенное общение.

Но, даже после смерти и воскресения Христа откровение от Бога не пресеклось. Он продолжал говорить к нам и давать нам всё необходимое для духовного путешествия.

Впечатляющее исполнение обетования о грядущем «помощнике» — Духе Святом, которое дал Иисус ученикам, осуществилось во 2 главе Деяний — это знаменитая история Пятидесятницы. Стоя перед огромной толпой, которая была потрясена и смущена происходящими удивительными событиями, Петр поместил свою проповедь в исторический контекст, когда призвал не пугаться и смущаться, но, напротив, — радоваться. Бог изначально намеревался совершать все это для реализации Своего искупительного плана. В подтверждение своих слов, Петр ссылается на пророка Иоиля:

«И будет в последние дни, говорит Бог, излию от Духа Моего на всякую плоть, и будут пророчествовать сыны ваши и дочери ваши; и юноши ваши будут видеть видения, и старцы ваши сновидениями вразумляемы будут. И на рабов Моих и на рабынь Моих в те дни излию от Духа Моего, и будут пророчествовать. И покажу чудеса на небе вверху и знамения на земле внизу...» (Деяния 2:17-19).

Вероятно, у вас возник вопрос: «Какое отношение все это имеет к партнерству? Все это — события далекого прошлого. Иисус пришел, Святой Дух нынче с нами. Каким образом это может повлиять на характер нашей ежедневной совместной работы в партнерстве, цель которого состоит в том, чтобы достичь людей посредством могущества и любви Иисуса?»

Наберитесь терпения. Я думаю, вскоре вам станет очевидной связь, которая существует между ними. И когда это произойдет, я полагаю, что вы будете так же удивлены Божьим замыслом, как и я, и другие люди, вовлеченные в движение партнерства.

В течение продолжительного времени церковь признавала, что Бог обращается к людям разными способами, предоставляя возможность общения с Ним.

В 1 главе Послания к Римлянам апостол Павел утверждает, что Бог *всегда* общается с нами, привлекая нас к Себе, в то время как грех ослепляет нас, смущает наш ум и ожесточает сердце. В Послании к Римлянам содержится утверждение, что *ни у кого* нет оправдания, потому, что если глаза открыты, чтобы видеть, а сердце — чтобы принимать, *то человек может познать Бога*. Это ошеломляющее утверждение.

«Ибо невидимое Его, вечная сила Его и Божество, от создания мира через рассматривание творений видимы, так что они безответны» (Римлянам 1:20).

Богословы называют это общим откровением. Проще говоря, предвечного и незримого Бога можно увидеть, или, с позволения сказать, «разглядеть» в Его творении. Или, наоборот, видимое и преходящее (согласно Книге Откровение) творение Бога помогает чело-

веку узреть и прийти к пониманию вечного и невидимого характера Бога. Удивительно![2]

Но в своей милости Бог не полагается лишь на такое общее откровение. Он не полагается и на удивительный, калейдоскопический ряд свидетельств Ветхого Завета.

Всегда милостивый, готовый сделать первый шаг на пути искупления человека, Бог приносит последнюю жертву, чтобы явить Свою любовь. Он посылает Своего Сына. Он посылает вестника, который выглядит, как и мы, который подвергается искушениям, как и мы, который ест и спит, как мы, но который, в то же время, трансцендентен. Затем Бог дополняет творение и удивительный труд Христа, открывая перед нами возможность постоянного присутствия Святого Духа. И, наконец, облагодетельствовав нас, Иисус *посылает нас* в мир в качестве Своих представителей, наделенных Его властью (Матфея 28:19-20). Теперь мы одновременно и *несем* весть, и сами *являемся* вестью! Как сказал апостол Павел:

> «Все же от Бога, Иисусом Христом примирившего нас с Собою и давшего нам служение примирения» (2 Коринфянам 5:18).

Итак, как же это касается нас? И как все это соотносится с эффективным стратегическим партнерством? Давайте суммируем вышеизложенное:

- Бог может явить Себя нам воочию, как незабываемое событие или мгновенье. Он совершал это миллион раз, продолжая являться многим людям в видениях и откровениях. Но, обычно, божественное откровение в нашей жизни — это процесс.

- Бог использует самые разнообразные формы общения, чтобы помочь нам видеть, слышать и понимать. Вспомните радугу на небе, горящий куст, говорящую ослицу, голос совести, эпидемии, огненный столб и затмение, чудеса, глас с небес, пророков и, в конце концов, само Писание. Его творческие способности поистине безграничны.

- Сегодня Бог дал своей церкви удивительное разнообразие даров и способов передавать Его силу и любовь.

- Когда мы молимся о Божьем труде в общине, городе, этнической группе или международной миссии, долгосрочное партнерство, действующее на протяжении определенного периода времени, может помочь нам значительно повысить эффективность коммуникационных каналов, данных нам Богом.

Будем честными. На Западе мы всегда стремимся к простым решениям и быстрым результатам. Даже в сфере нашего личного финансового планирования профессионалы предостерегают нас от последствий желания быстро разбогатеть и советуют выбирать долгосрочные стратегии инвестирования. Неудивительно, что желание мгновенных результатов овладевает каждой частичкой нашего естества. Эти настроения оказывают влияние на наше понимание искупления независимо от того, молимся ли мы за отдельную жизнь, за возрождение большого города, или за свободу, посредством *Благой Вести,* плененной дьяволом народности. Нам хочется результатов прямо сейчас.

Сочетание нашего желания быстрых результатов и чисто западного стремления к индивидуализму породило разочарование, неэффективные стратегии и нереалистичные ожидания. В результате, миллионы людей до сих пор не слышали об Иисусе, и гораздо меньшее их число обратилось к Нему! Индивидуализм предполагает, что вы трудитесь в одиночку, игнорируя или умаляя ценность других людей и их творческий потенциал. Стремление к быстрым результатам означает то, что мы предъявляем необоснованные требования к людям и решениям, которые они, зачастую, просто не в состоянии выполнить на данном этапе своего духовного пути.

Почему так важно осознать тот факт, что подлинные основательные духовные изменения — процесс, они не происходят во мгновение ока! Жизнь — это путешествие. Наш Спаситель, Иисус, «хотя Он и Сын, однако страданиями *навык* послушанию» (курсив наш. — *Ф. Б.*). В этом путешествии партнерство помогает Божьим людям трудиться вместе, уважать вклад каждого в общее дело и свидетельствовать о возможностях Иисуса сделать нас воистину человечными — во взаимоотношениях.

Брюс Бартон, один из наиболее выдающихся американских авторов рекламных текстов и основатель рекламного агентства «Баттен,

Бартон, Дарстин и Осборн», написал книгу «*Человек, которого никто не знает*», которая сейчас выходит из печати. В своей работе Бартон пытается взглянуть на коммуникационные методы Иисуса глазами современного специалиста по коммуникативным теориям, который, к тому же, не очень-то сведущ в религии. Сейчас я приведу пример одной чрезвычайно простой и понятной аналогии, которую приводит в своей книге автор.

Как забраться в движущийся поезд? Может, нужно понять, как правильно подойти к нему? В лучшем случае, это будет весьма затруднительно, в худшем — вы пострадаете. Единственный способ сесть в движущийся поезд — двигаться вдоль, сравняться с ним, и все что вам останется — запрыгнуть внутрь[3].

Пример Бартона убедителен и прост. В нашей попытке привести людей ко Христу мы часто:

- игнорируем тот факт, что поезд уже движется;
- не считаемся с тем, какое направление он принял;
- в сущности, просим нашего собеседника «сойти с поезда», чтобы говорить с ним в привычной для нас обстановке и на понятном для нас языке.

Конечно же — «сегодня день спасения». Бесспорно, это не терпит отлагательств и нам должно использовать всякую возможность для провозглашения спасительной вести. Безусловно, очень важно то, что мы побуждаем людей принять решение и обратиться *от* старой *к* новой жизни во Христе.

В метафоре, которая сегодня чужда горожанам, но была хорошо понятна во времена Нового Завета, Иисус представил образ сельского труженика, сеятеля (Матфея 13). Это притча о процессе посевной и видах почвы (сердец), в которые были посеяны семена. Но в начале главы, где идет речь об урожае (Иоанна 4:34-38), Иисус этой метафорой представил нам концепцию распределения стратегических ролей в совместной работе — под Его руководством. Он приводит в пример аналогию того, как Он и Святой Дух действуют в нашей с вами жизни: кто-то сеет, кто-то поливает, кто-то собирает урожай.

Каждый совершает Божью работу. Каждый — *важен*. И однажды, стоя у Его престола, все мы *будем радоваться вместе!*

Итак, Иисус сначала определил принципы духовных изменений; а затем Его апостолы (особенно Павел) в своих посланиях говорили о них более детально. Диаграмма, которая приведена ниже, графически иллюстрирует процесс духовных изменений.

Внизу диаграммы изображены начальные стадии процесса — очистка от камней и посев. Затем — поливка. Еще выше — стадии жатвы и ученичества. Кто-то может посетовать, что диаграмма слишком упрощена, но я убежден, что независимо от всей сложности процесса и сроков его осуществления, независимо от аудитории, которую мы стремимся достичь любовью и силой Христа, эти ключевые элементы присутствуют всегда. В нее могут быть внесены дополнения и уточнения, но, тем не менее, знание и *использование этих базовых элементов* — важный момент и основание, которые так часто не принимаются во внимание.

В стратегическом партнерстве, которое объединяет нас в общем процессе, участники эффективного партнёрства объединены общим делом; они используют свои дарования и радуются, что могут быть частью Божьего замысла.

Верно и то, что общее божественное откровение, о чём уже шла речь в этой главе, остаётся частью этого процесса — если у человека есть глаза, чтобы видеть, и сердце, чтобы принимать. Всё наше свидетельство о любви Христа и о Его природе должно подкрепляться или быть основано на убедительных и очевидных откровениях, которые Бог являет каждый день, позволяя солнцу каждое утро появляться из-за горизонта!

Кстати, церковь, обычно, предпочитает вкладывать свои ресурсы в деятельность, относящуюся к средней и верхней части диаграммы. Почему? Потому что именно там:

1. Служитель может видеть плоды своих трудов.
2. Уже обращенные христиане могут возрастать во Христе, общаться и наслаждаться благословенным пребыванием в среде братьев по вере.

В нижней части диаграммы все гораздо сложнее, а видимые результаты зачастую — не настолько явны.

В следующей главе мы рассмотрим другие диаграммы, которые также изображают духовные изменения как некий процесс. Они послужат иллюстрацией того, как эффективное партнерство ускоряет процесс и позволяет за более короткие сроки получить весомый результат.

Вернемся к «сельскохозяйственной» метафоре из Нового Завета.

На примере евангельской притчи о сеятеле и аллегорическом рассказе Иисуса о жатве, который он истолковал применительно к служению Своих учеников, давайте рассмотрим, какое развитие этой идее дал апостол Павел. В коринфской церкви он столкнулся с группой тех, которые предпочитали одного проповедника или учителя другому. На что Павел ответил:

> «Ибо когда один говорит: “я Павлов“, а другой: “я Аполлосов“, то не плотские ли вы? Кто Павел? Кто Аполлос? Они только служители, через которых вы уверовали, и притом поскольку каждому дал Господь. Я насадил, Аполлос поливал, но возрастил Бог; посему и насаждающий и поливающий есть ничто, а *все* Бог возращающий. Насаждающий же и поливающий суть одно; но каждый получит свою награду по своему труду. Ибо мы соработники у Бога, *а* вы Божия нива, Божие строение» (1 Коринфянам 3:4-9).

Суровые слова. Однако из этого отрывка мы можем извлечь для себя урок.

Мать, которая молится за своих детей во время мытья посуды; благочестивый учитель, чьи слова и поступки подобны Христовым; евангелист, призывающий к покаянию — будь то за чашкой кофе или за кафедрой в церкви — совершают важный труд. Каждый из них является частью Божьего плана евангелизации и спасения. Все они достойны ободрения и похвалы за то, что верно исполняют вверенные им Богом служения. И — прекрасные новости — во время жатвы они будут радоваться вместе!

Особенно изумляют и обнадеживают эти замечательные слова: «Насаждающий же и поливающий суть одно; но каждый получит свою награду по своему труду» (3:8).

Итак, мы видим, что суть всего заключается в *верности*. Делаем ли мы все, что в наших силах, в силе Духа Святого, максимально используя свои дарования и таланты во имя Его, чтобы помочь другим познать Его, или возрасти в Нем?

Нам известно из посланий к Римлянам 12, 1 Коринфянам 12 и Ефесянам 4, что Дух Святой наделил Божий народ множеством самых разнообразных даров. Апостол Павел говорит об Аполлосе и о себе самом, как о партнерах Бога. С помощью даров Духа Святого они помогали коринфским верующим, насколько это было возможно, уподобиться Христу и реализовать свой духовный потенциал.

Эффективное партнерство Божьих людей, независимо от того, будь то небольшая местная инициатива или технически сложный радио- или телепроект, позволяет нам стать плечом к плечу, единым фронтом, признав роль каждого, спланировать посев, полив, жатву и ученичество, убедившись насколько результативно взаимодействие различных частей единого механизма.

Партнерство на практике

На протяжении многих веков это восточное племя исповедовало ислам. Около ста лет подряд миссионеры-первопроходцы в этом регионе преданно служили делу распространения Благой Вести, но в результате, уверовала лишь горстка людей. Работая в той стране, одна из христианских организаций согласовала с правительством свое участие в бурении колодцев во многих отдаленных деревнях того богатого традициями племени. Проживая на отшибе в пустыни, оно крайне нуждалось в воде. На протяжении всей своей истории местные жители были вынуждены каждый день часами носить воду (далеко не чистую и непригодную для питья) из отдаленных рек и каналов.

Это был грандиозный и сложный проект. Но когда он был завершен, в сотнях деревень появились колодцы. Старейшины деревень жаловались: «Наши вожди-мусульмане только и делают, что дерут с нас деньги и отбирают урожай. А вы, христиане, дали нам самое главное, в чем мы так нуждались, — воду».

Во время интервью с одним из христианских лидеров этого проекта, он сказал: «Некоторые члены моей команды спрашивают: "Где же в нашем проекте евангелизация?" На что он ответил: "Я все это время считал, что мы только и делали, что занимались евангелизацией!"

Как раз к тому времени, когда был завершен проект по бурению колодцев для племени, было создано партнерство, состоящее из более чем десяти международных и местных христианских служений. Сегодня, семь или восемь лет спустя, его поддерживает международная молитвенная инициатива; завершены съемки и выпущен в широкий прокат фильм о Христе; переведен и издан значительным тиражом Новый Завет, распространяется христианская литература; мало-помалу люди обучаются грамоте — в том числе и через чтение Писания; в эфир выходят радиопередачи на местном языке, а в местных больницах люди получают медицинскую помощь.

Через десять лет после того, как началось бурение первого колодца, партнерство помогает координировать широкий спектр вопросов христианского служения и свидетельства. Благодаря чудесному повороту событий, миссионеры переезжают жить в те самые деревни, где их предшественники бурили колодцы, чтобы работать в школах, на фермах, одновременно свидетельствуя о Христе. Бурение колодцев открыло дверь для Евангелия. Люди из племени обращаются ко Христу, начинает развиваться небольшая церковь.

Теперь, оглянувшись назад, становится очевидным, что тяжелый, часто неблагодарный, труд по бурению колодцев в условиях изнуряющей жары и лишений, не только дал местным жителям воду, без которой невозможна жизнь в пустыне, но и открыл им путь к животворящему источнику новой жизни.

В этом случае, жители той страны обращаются к Богу, потому что испытали в своей жизни Его любовь, которую являли им христиане в течение продолжительного времени. Все участники партнерства: те, кто молится по всему миру; те, кто спонсирует это служение; как и те, кто непосредственно трудится на этой ниве — все с нетерпением ожидают того времени, когда они вместе с представителями этого племени возрадуются, представ у престола Иисуса, чтобы воздать хвалу Агнцу!

Воспользуйтесь возможностью и поразмышляйте о вашем видении и служении. Разве, несмотря на существенное различие в условиях жизни и служения, в общих чертах ситуация не похожа на вашу? Любое видение, ниспосланное свыше, так или иначе, имеет отношение к духовному росту людей и их продвижению на духовном пути. Ваше видение или проект ничем не отличаются от него. Чему вы можете научиться из этой истории, и что можете вынести для себя?

Духовный рост — это процесс. Нередко в этом процессе участвуют люди с различными дарованиями, и появляются они в вашей жизни в самые разные периоды. Это Божий замысел. Эффективное партнерство объединяет в единое целое отдельные его составляющие для решения масштабной проблемы. Участники такого партнерства, понимая, что люди могут находиться на разных этапах духовного пути, помогают своим подопечным раскрыть их духовные дарования; разрабатывают методы по интегрированию отдельных сегментов в единую структуру, с помощью которой объединяются различные составляющие; мотивируют каждого участвовать в процессе развития и распространять Благую Весть духовного прогресса.

В завершение главы, необходимо внести последнее, исключительно важное примечание.

Одного лишь сочетания замечательного планирования, стратегии или скоординированной работы партнеров недостаточно. Настоящее партнерство потребует еще и огромных стараний, преданности общей идее, качественной работы и упорного труда. Впрочем, при всем этом, сотни раз мне приходилось напоминать себе и своим коллегам, что даже усилий такого рода, самих по себе, недостаточно.

«Если я говорю языками человеческими и ангельскими, а любви не имею, то я — медь звенящая или кимвал звучащий» (1 Коринфянам 13:1).

Всякий раз, когда на пути Христа вставали непреодолимые трудности или проблемы, Он проводил долгие ночи в молитвах. Он говорил и предпринимал какие-либо действия только тогда, когда слышал голос Отца и видел Его деяния (Иоанна 5:17- 47). Когда ученики Иисуса не преуспели в своих попытках проповедовать и творить чудеса, Он напомнил, что великих целей можно достигнуть лишь посредством поста и молитвы (Матфея 17:14-21).

Высокий уровень подготовки, деятельное участие, общность убеждений и посвящение, надежная стратегия партнерства — все это важно и нужно. При всём этом, процесс духовного преображения, когда человек выходит из тьмы к свету, где происходит его очищение от греха — исключительная прерогатива Духа Святого. Без этого божественного прикосновения все наши попытки изменить себя (да и других тоже) — не более чем мыльный пузырь, а не духовное преображение.

«Он спас нас не по делам праведности, которые бы мы сотворили, а по Своей милости, банею возрождения и обновления Святым Духом. Которого излил на нас обильно через Иисуса Христа, Спасителя нашего. Чтобы, оправдавшись Его благодатью, мы по упованию соделались наследниками вечной жизни. Слово это верно...» (Титу 3:5-8).

Наше партнерство будет иметь смысл и духовную ценность только в том случае, если мы его учредим на молитве и будем трудиться с

пониманием того, что лишь Дух Святой может совершить настоящие, подлинные перемены — как в нас самих, так и в тех, для чьего блага мы трудимся.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ГЛАВА 6

СУДЬБОНОСНЫЕ РЕШЕНИЯ

Основная идея

Мы уже убедились, что духовные перемены — это процесс, а не мгновенное событие. Решения, влияющие на нашу духовную жизнь, как может показаться, приходят в какой-то определенный момент, но каждое из них состоит из множества родственных компонентов, над которыми Божьим людям необходимо трудиться сообща. Партнерство способно объединить людей, находящихся на разных этапах своего духовного пути. Каждой целевой группе, с которой мы работаем и которой намереваемся служить, присущ ряд вполне предсказуемых особенностей.

Путь ко Христу каждого отдельного члена группы также состоит из предсказуемых компонентов, понимание которых широко представлено в Писании и может существенно повлиять на эффективность стратегического партнерства.

В предыдущей главе мы установили, что божественное действие в ходе истории и в жизни отдельных людей — процесс. Несмотря на то, что человек может принять Бога в некий момент озарения, его приход к этому моменту — всегда процесс, независимо от того, осознаёт он это, или нет. И, несомненно, духовный рост этого человека также представляет собой продолжительный и непрерывный процесс.

Вернемся еще раз к диаграмме из предыдущей главы, в которой использована «сельскохозяйственная» метафора Иисуса (Матфея 13 и Иоанна 4).

Чтобы лучше понять всю важность совместной работы в рамках партнерства, дополним диаграмму ещё одним элементом. Измерение, которое ясно прослеживается в Писании, исключительно важно для понимания нами процесса духовных изменений, без чего эффективная работа партнерства невозможна.

Возьмем, к примеру, несколько человек из тех, кому вы намереваетесь служить, будь то группа студентов из университета, или далекое полудикое племя — перемены в их жизни, *почти наверняка, будут предполагать некий процесс или последовательные изменения мышления*. То есть, ваши совместные молитвы и труды направлены на то, чтобы помочь целевой аудитории обратиться *от* одного образа жизни, веры или деятельности *к* другому.

Исследуя восприятие вашей целевой аудиторией, представляемых вами ключевых идей, вы, наверняка, обнаружите четыре основных типа отношения.

- Несогласные (антагонисты) — те, кто больше всего противятся вашим идеям. Несмотря на то, что отрицательная позиция человека исходит из присущих ему убеждений, зачастую, именно эта категория людей больше остальных не желает расставаться со своим прежним образом жизни или мышления, в которые было вложено так много сил и средств. Им есть что терять —

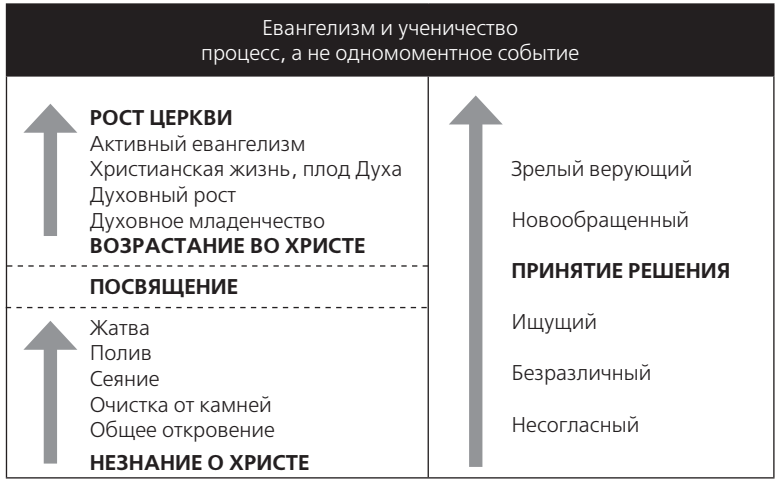
власть, престиж, безопасность и привилегии. Кроме того, нельзя забывать, что такие люди нередко маскируют своё подлинное отношение к тому или иному вопросу, либо напуская на себя покровительственный тон, либо произнося надутые и ничего нестоящие фразы, посредством покровительственных, фальшивых заверений. Фарисеи и книжники времён Христа — яркий тому пример.

- Безразличные. Скорее всего, так отреагирует большинство. Вместе с другими людьми в своей группе они придерживаются определенных убеждений или образа жизни только потому, что так живут все — их семьи, друзья, окружение. Кому-то из них в жизни приходится нелегко, другие же вполне довольны своей судьбой. Но, в любом случае, они не видят смысла в том, чтобы «раскачивать лодку». Кроме того, перспективы реальных изменений весьма призрачны. Зачем вообще чем-то рисковать, ради непонятных и вызывающих страх перемен? Они уже знают, как работает действующая система, и даже если их далеко не все в ней устраивает, мотивация к переменам весьма незначительна. Вспомните о тех, кто слушал Иисуса в синагогах, на берегу моря или на горе. Люди могли считать Его слова интересными, возможно, занимательными, в некоторых случаях даже убедительными. Но, не испытывая глубокой внутренней потребности совершить шаг веры и последовать за Христом, они предпочитали ничего не менять, и поэтому оставались каждый у своего «разбитого корыта».

- Ищущие. В рамках сообщества их еще можно отнести к некой группе людей, состоящей из тех, кто недоволен жизнью и жаждет перемен. Образ жизни, убеждения, система ценностей и мышления общества, в котором они живут, не удовлетворяют их потребности. Это могут быть физические, эмоциональные, психологические нужды или другие внутренние побудительные мотивы. В большинстве случаев именно они готовы идти на риск, потому что считают, что им нечего терять, а осознание своих нужд придает их поиску чувство неотложности. Другими словами, они готовы и даже горят желанием узнать об альтернативах их настоящему положению. В лучшем случае, они активно стремятся к переменам. Вспомните Никодима, женщину-хананеянку, чью дочь исцелил Иисус, прокаженного из 1 главы Евангелия от Марка, уверовавшего на кресте разбойника и несколько десятков других, подобных им героев евангельских историй.

- Верующие. Конечно, есть и люди, которые (может быть, даже тайно) уже решили изменить свой образ жизни и мышления. Некоторые из них уже заявляли о своем решении и предпринимали попытки объединиться с группой людей, которые разделяют те же убеждения или живут по-новому. Поразмышляйте о двенадцати, о семидесяти; о тех, кто основал новую церковь в Иерусалиме, в Антиохии, и, далее, по всему Средиземноморью.

Теперь вернемся к нашей диаграмме и посмотрим, какое место в ней занимает каждая, из представленных нами, категорий на духовном уровне.



Ничего неожиданного, не правда ли? Все именно так, как вы и предполагали. Имея дело с несогласными и агрессивно настроенными людьми, вы должны терпеливо «расчищать каменистую почву» их сердец. Имея дело с равнодушными, вам следует терпеливо «сеять» и «поливать». В отношении людей ищущих, есть шанс «собрать урожай» — помогите им принять решение измениться. Что касается верующих, то у вас есть благоприятная возможность помочь им верой возрастать во Христе.

Ключевые принципы партнерства

На разных временных этапах ваша целевая аудитория представлена людьми с разным уровнем духовности. Как правило, служение эффективного партнёрства ориентировано сразу на несколько ее сегментов. Поэтому:

- в рамках действующей стратегии вам необходимо направить определенную часть усилий на несогласных, не оставив без внимания и побудив к действию ищущих, а тех, кто уже уверовал — наставить;
- становится совершенно очевидным тот факт, что вклад каждого участника партнёрства в общее дело по-своему ценен и уникален;
- объединение усилий разных людей и служений для достижения всех сегментов аудитории — не только целесообразно, но и серьезно расширяет возможности служения;
- важно не забывать об основных долгосрочных целях и задачах партнёрства.

Вы и ваши коллеги по партнерству, возможно:

- несёте служение в области реформирования системы исполнения наказаний и христианской реабилитации бывших заключённых;
- мечтаете о том, чтобы в каждой школе вашего района трудились наставники-христиане для осуществления духовного попечительства над детьми;
- намерены организовать выпуск евангелизационных буклетов и учебной литературы для крупной этнической группы, в которой совсем немного верующих.

Поразмышляйте об этом. В каждом из вышеприведенных случаев вам предстоит встретиться с несогласными и противящимися людьми, со многими равнодушными, с некоторыми жаждущим перемен, и с теми, кто готов принять ваши аргументы. В работе с одними вам

придется «убирать камни», с другими — «взращивать» или «поливать» идеи, третьи же могут оказаться готовыми к «жатве». А кто-то из них, возможно, остро нуждается в наставничестве и поддержке. Учитывайте эти факторы, особенно тогда, когда ваше партнёрство начнёт «набирать обороты», и вы, вместе с другими участниками, увидите первые плоды своих трудов!

Не стоит забывать и о том, что вы уже знаете на уровне интуиции из своего опыта: жизненные обстоятельства не статичны — изменения происходят постоянно. Иногда перемены — незначительны, иногда — просто катастрофичны!

- Есть люди, которые могут так никогда и не решиться изменить что-либо, даже если эти перемены им крайне необходимы!
- У некоторых людей духовный рост происходит медленно; к вере, новым убеждениям и новому образу жизни они приходят только посредством многолетних размышлений и поисков.
- Вполне возможно, что под влиянием обстоятельств ваш главный оппонент буквально за одну ночь превратится в открытого и ищущего человека.

Учебный пример:
применяя принципы работы в партнёрстве

Представим, что вы и ваши коллеги служите детям группы риска в вашей округе. Некоторые из них сбежали из дома, некоторые живут на улицах, кто-то пристрастился к наркотикам, у многих из них сложные семейные обстоятельства, кто-то состоит в уличной банде, у некоторых проблемы с милицией и властями, другие же напрочь плохо учатся в школе.

Перед вами стоит нелёгкая задача найти общий язык не только с детьми, но и с различными общественными и государственными структурами: милицией, школьной администрацией, родителями, молодежными организациями, местными церквами и т.д. Ведь именно эти люди и структуры определяют «правила игры», владеют необходимыми ресурсами, полномочиями и т.п. Кроме того, многие

из них готовы «с пеной у рта» отстаивать свою правоту в вопросах решения детских и подростковых проблем, а в некоторых случаях — активно защищать сферу своего влияния! В следующих главах мы детально поговорим об этих группах и обсудим, как наладить с ними связь, выстроить эффективные рабочие отношения и заручиться с их стороны не только моральной, но и материальной поддержкой.

Но сейчас давайте поговорим, непосредственно, о самих детях. Поразмышляйте над двумя диаграммами, приведенными выше. Вы, наверняка, знаете, что из всей массы детей особенно выделяются трудные подростки, которые зачастую негативно, или даже агрессивно настроены. Многие из них просто «плывут по течению». Они абсолютно безучастны. Но есть и те, кто *осознают* тот факт, что они в беде, что у них есть проблемы и, доверяй они вам, ваша помощь была бы принята.

Вы и другие люди, заинтересованные в этих детях, понимаете, что ни одно служение, церковь, организация, и тем более отдельно взятый человек, не может взять на себя решение такого рода задачи. Она слишком сложна, слишком масштабна, требует значительных ресурсов и соответствующей закалки. Единственное возможное ее решение: создание мощного партнерства, способного охватить *всю проблему* во всей её многогранности, используя *все имеющиеся в наличии* ресурсы Царства Божьего. Из 10 главы вы узнаете, что на ранних этапах развития вам не следует браться сразу за решение *всех* вопросов или вовлекать *всех* в дело. В этот период чрезвычайно важно сосредоточиться на решении узкого спектра достижимых и значимых на данном этапе целей.

Когда вы будете размышлять о служении детям и о том, как посредством проповеди донести им любовь Христа, диаграммы из этой главы помогут вам проанализировать и осмыслить ситуацию в творческом ключе, молитвенно установив краткосрочные и среднесрочные цели, достижение которых принесет ощутимые плоды.

Опять же, помните: на начальном этапе служения ваше партнерство не должно пытаться обратить ко Христу сразу всех детей. Даже если вы подойдете к этому вопросу с позиции возрастного, территориального или какого-либо другого ключевого признака, примите во внимание тот факт, что, возможно, у вас возникнет желание сфокусироваться на «антагонистах» или, может быть, на «ищущих». Когда вы научитесь работать в команде, приобретете опыт и увидите определённые результаты, перед вами, естественно, откроются и новые сферы служения партнерства.

Партнерство на практике

В одном из городов Западного побережья США радиостанция, книжный клуб, организованный для «ищущих»; совет непрофессиональных консультантов-христиан; группа местных церквей и сотни рядовых верующих региона, поддерживающих инновационные методы проповеди Евангелия, состояли в партнерских отношениях. В чем заключалась их цель? Обращение ко Христу и вовлечение в служение местных общин жителей, преимущественно в возрасте 25–45 лет.

Члены партнёрства рассматривали радиостанцию и индивидуальное свидетельство верующих как духовную «уборку камней», «сеяние» и «взращивание». Книжный клуб был организован с целью «полива» людей, безразличных к истине, и тех, кто её ищет. Он предлагал читателям привлекательные издания на актуальные темы, которые содержали информацию об Иисусе, побуждая к размышлениям во время чтения на досуге.

Для «ищущих», которые знали о своих проблемах и были открыты к их обсуждению, была создана консультационная служба. Ее клиенты были предварительно информированы о том, что консультанты будут говорить с ними о Боге и о том, как Он может изменить их жизни. После поступления звонка они имели возможность продолжать общение в телефонном режиме или лично встречаться с консультантом. Нередко во время телефонных разговоров или консультаций происходил процесс «жатвы».

Местные церкви были открыты к «ищущим» и всем тем, кто появлялись в поле зрения церковной общины в результате предшествующих контактов в том или ином виде партнерства.

Кстати, радиостанция, участвовавшая в партнерстве, не была христианской в традиционном понимании. Она транслировала самую обычную популярную музыку, выпуски новостей и спортивные программы. Это была обычная коммерческая радиостанция, которая существовала за счет

рекламы, эфирное время которой не состояло из проповедей, традиционных христианских программ или исключительно христианской музыки. Но каждый час в ее программе осуществлялись 10-30-ти секундные включения, в которых говорилось о Боге, о жизни, об обыденных проблемах, и о том, как Христос может изменить существующее положение дел к лучшему. Каждые три-четыре часа в одном из таких включений содержалась информация о консультационной службе под названием «Люди, которые заботятся о вас».

Однажды поздно ночью в консультационную службу позвонил мужчина. Он начал разговор словами: «Мой лучший друг, биржевой брокер, умер сегодня от кровоизлияния в мозг. Ему было всего 34. Что может сказать на это Бог? Оказалось, что позвонивший человек, молодой успешный банкир, слушал радиостанцию более года, но никогда не задумывался над тем, о чем там говорилось. Во время звонка он попросил одну из книг, которые предлагал книжный клуб — бестселлер в мягкой обложке — историю, рассказанную знаменитым спортсменом, уверовавшим в Бога. До того момента, когда умер его друг, банкир считал свою жизнь весьма успешной.

Позже, во время личного консультирования, этот человек обратился к Христу, начал посещать местную церковь, где продолжил свой духовный рост.

Тем временем, радиостанция и рядовые верующие — участники партнерства — продолжали «взращивать» и «поливать» людей в повседневной рутине их жизни.

К этой теме мы будем неоднократно возвращаться на страницах книги. Еще одна диаграмма поможет нам увидеть, что духовные изменения — это продолжительный процесс.

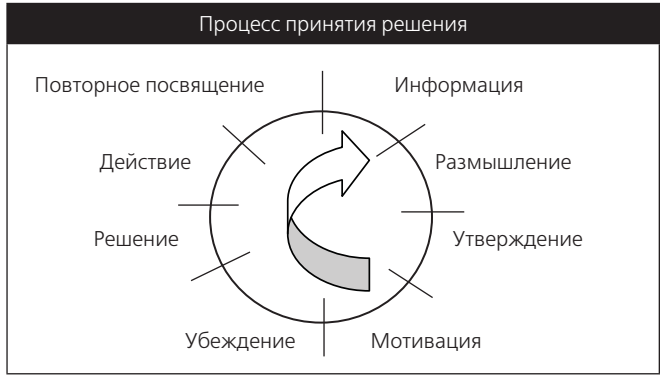
Факторы, представленные в этой диаграмме, *почти всегда* являются частью процесса принятия решений, который влечет за собой кардинальные изменения. Они являются характерными для любой стратегии эффективного партнерства.

- Информация.
- Размышление.
- Утверждение.

- Мотивация.
- Убеждение.
- Решение.
- Действие.
- Повторное посвящение[1].

На последующих страницах я остановлюсь на каждом из этих этапов более подробно.

Диаграмма, приведенная ниже, иллюстрирует то, как каждый компонент определяет последующий, что особенно актуально в том случае, когда человек принимает судьбоносные решения.



Предостережение. Каждый раз, пытаясь изобразить духовные процессы, происходящие в сердце и разуме человека с помощью графиков и диаграмм, вы ступаете на зыбкое основание! Упомянутые категории не идентичны для всех; границы между ними, по крайней мере, на определенных этапах, едва различимы. По своей природе диаграммы индифферентны, безлики и, как представляется, весьма условны. А наши чувства, мысли и жизненные проблемы, в отличие от графиков, вовсе не абстрактны и не схематичны! В этой книге я использую диаграммы только для того, чтобы читателю было легче постигнуть суть того или иного вопроса, что будет способствовать более результативной молитве и деятельности. Сделав это предостережение, я должен отметить, что пятидесятилетний опыт практической деятельности, длительное изучение Книги книг и постоянное взаимодействие с людьми, которые находятся на пути изме-

нений, подтверждают, что основополагающий фактор, изложенный здесь, абсолютно обоснован и заслуживает внимания при работе в партнерстве.

А теперь давайте рассмотрим каждый из этапов процесса изменений. Двигаясь вперед, шаг за шагом, вновь и вновь обращайтесь к этой диаграмме и используйте её применительно к своей собственной жизни или жизни тех людей, которым ваше партнерство намерено служить.

1. *Информация*. Всякое, более или менее важное, решение мы принимаем, исходя из *имеющихся* у нас данных. Даже шаг веры совершается исходя из того, что человек уже знает, пережил или считает истинным.

2. *Размышление*. Прежде чем принять решение, человек обдумывает уже имеющуюся у него или у нее информацию, которая имеет отношение к возможному решению и может на него повлиять.

3. *Утверждение*. Однажды утром вы можете услышать по радио неправдоподобную историю и не поверить ей. Но, если позже вы прочтете ту же историю в газете, а потом человек, которому вы доверяете, сообщит эту новость вам лично, вы задумаетесь о ее достоверности и, в конце концов, поверите в нее. Три независимых источника, передавая одну и ту же информацию, представляют историю более правдоподобной. В этом процессе важную роль могут играть отдельные друзья или сверстники, которые, как правило, во многом формируют отношение и взгляды человека. Особое влияние может исходить и от компании сверстников.

Хотелось бы отметить тот факт, что диаграмма предполагает вероятность неоднократного прохождения стадии информации, размышления и утверждения, порой даже в течение многих лет, прежде чем мотивация (чувство потребности) и уверенность подвигнут человека к действию.

4. *Мотивация*. Без должных побудительных мотивов индивидуумы, в лучшем случае, останутся равнодушными к переменам — к Божьему посланию. Правильная же мотивация может подвигнуть их к активному поиску истины. Мы склонны задумываться о переменах под влиянием внутренних мотивационных факторов. Такими побудительными мотивами могут быть: сведения, которыми человек владеет, действие Духа Святого, физические потребности, семейные проблемы, кризис на работе, другие личные нужды.

5. *Убеждение*. Человек приходит к убеждению (либо уже имеет его достаточно), что предлагаемые ему перемены действительно изменят его жизнь к лучшему. Без убеждения мотивация никогда не перейдет в действие.

6. *Решение*. При наличии информации, мотивации и убеждения приходит время действий. Рискнуть, сделать шаг веры. Иногда человек обдумывает его длительное время, иногда — принимает решение практически мгновенно.

7. *Действие*. Переход от слов к делу. Разговоры перетекают в дела. Все, что происходило до того — невидимый процесс обработки опыта и информации — воплощается в осязаемом действии.

8. *Повторное посвящение*. Каждый из нас, взяв на себя серьезные обязательства, снова и снова обращается к своему решению, переоценивая его и многократно убеждаясь, что сделал правильный выбор. Повторное обращение к принятому решению и осуществление на его основании определенного действия, как правило, укрепляет нас в выборе. В сфере духовных решений, постоянное обращение к Писанию, братское наставление и подкрепление от Духа Святого утверждают нас на избранном пути.

Эффективные партнерства стремятся к переменам. Мы надеемся увидеть, как люди (или целые группы людей) меняют свой привычный образ мышления и жизни. Для осуществления этих изменений *каждому* представителю нашей целевой аудитории предстоит пройти вышеперечисленные этапы, независимо от того, знает он поэтапную природу процесса или нет. Тем из нас, кто стремится служить людям через общение, молитву, проповедь или служение, для понимания процессов, которые происходят в сердцах и умах тех, кому мы служим, требуется огромная чувствительность к водительству Святого Духа.

Всё это подводит нас к следующему важному выводу (о чём мы уже говорили): когда мы принимаем твердое решение в духе Царства Божьего, перед нами открывается возможность причастности к духовному росту и духовным поискам человека. Но, в конечном счете, *лишь Дух Святой придает истинную ценность нашим усилиям, касаясь самых глубин человеческого сердца и изменяя жизни*. Без этого наши героические усилия — всего лишь пропаганда и манипуляция людьми.

Рассмотрите еще раз диаграмму процесса принятия решения, приведенную выше. Те, кто находится в пути, двигаясь от несогласия или сопротивления в направлении духовных поисков, а затем — активных действий, в конце концов, пройдут первые семь ступеней — от информации до действия.

Итак, каким же образом это относится к вашему партнерству? Конечно, я предполагаю, что вы не можете знать наверняка, на каком этапе духовного роста находится каждый человек вашей целевой аудитории. Это знает только Бог. Вы же, используя наши рекомендации, можете размышлять и молиться о том, как служить и проповедовать людям более эффективно. Они помогут вам определить сегменты вашей целевой аудитории, их отношение к переменам и потенциал для духовного *принятия решений*. С их помощью вы сможете определить наиболее эффективный способ общения с аудиторией и ресурсы партнерства, наиболее подходящие для служения людям, которые находятся на разных этапах процесса. Они помогут вам скоординировать усилия, направленные на определение и признание роли каждого участника партнерства.

В завершение предлагаю вам три небольшие истории из Евангелия, иллюстрирующие тот факт, что представители вашей целевой аудитории находятся на разных этапах своего духовного пути, и их решения формируются под влиянием множества факторов.

Никодим (Иоанна 3:1-21, 7:50-53, 19:38-42)

Никодим известен своей ночной встречей с Иисусом, о чём написано в 3 главе Евангелия от Иоанна, его история — классическая иллюстрация духовного пути.

Из 3 главы Евангелия от Иоанна мы узнаем, что Никодим, скорее всего, не противник Иисуса и небезразличен; он находится в активном поиске истины. Но так же очевидно и то, что его страх перед своими единоверцами из синагоги, перед иудейскими религиозными лидерами, заставляет его общаться с Иисусом под покровом ночи. В лице Никодима, Иисус подвергает сомнению все традиционалистские постулаты религиозного истеблишмента, указывая ему, что путь в Царство Божье лежит не там, где его видит Никодим.

Возникает вопрос: «Действительно ли Никодим готов измениться? Готов ли он идти вперед? Будет ли он на самом деле *действовать* на основании тех истин, которые были ему открыты?

Никодим в 7 главе Евангелия от Иоанна выходит из-под покрова тьмы и, *в группе равных ему людей*, встаёт на защиту Иисуса. Основываясь на фактах, которые изложены в этой главе, мы, пожалуй, можем привести достаточно убедительные аргументы того, что Никодим уже пришел, или, по крайней мере, близок к вере в Иисуса Христа, поскольку пошел на такой рискованный шаг.

Обратите внимание: эти события происходили не «в стык», не одно за другим, а в разные временные промежутки. Их разделяет значительный период времени. В жизни Никодима произошло много событий до того, как он в первый раз услышал об Иисусе из Назарета. Далее, можно утверждать, что во временных промежутках между событиями, описанными в 3, 7 и 19 главах Евангелия от Иоанна, Никодим, вероятно, встречался с Иисусом много раз, слышал, как Он говорит, видел, как Он творит чудеса и наблюдал за Его встречами с фарисеями и садуккеями.

Кроме того, три года публичного служения Христа, не только Иерусалим, но и весь Израиль полнился всевозможными историями и рассказами об Иисусе. Помимо личной встречи с Иисусом, Никодим знал о Нём из разговоров с друзьями, во время домашних трапез, и с коллегами, во время официальных заседаний религиозного руководства. Словом, *многое служило ему свидетельством* о человеке, которого называли Мессией.

В конце концов, как представлено в 19 главе Евангелия от Иоанна, Никодим открыто заявляет о своем отношении к Иисусу, когда

вместе с Иосифом Аримафейским, снимает тело Иисуса с креста и переносит его в гробницу. Его сердце, до того наполненное страхом и сомнениями, исполнилось преданности и веры в Иисуса настолько, что он был готов претерпеть все возможные негативные последствия такого выбора. Вспомните — ведь это «соработники» Никодима отправили Иисуса на крест!

Что побудило Никодима поступить таким образом? Он был представителем религиозной верхушки, однако оставил своё «тёпленькое» местечко, невзирая на то, что его «коллеги» могли, как минимум, считать его предателем, который запятнал честь их религиозного клана.

В отличие от других евангельских историй, повествующих о встречах различных людей с Иисусом, история Никодима позволяет нам проследить развитие его духовного пути, перемены, происходящие в его уме и сердце. Судя по всему, у него была вполне комфортная жизнь, но, вместе с тем, его мучил «червь сомнения», ему хотелось познать истину *во всей ее полноте*. Эта мотивация была достаточно мощной, чтобы, под влиянием убедительных слов Христа, дух Никодима сказал «да» Духу Святому.

Прокаженный (Марка 1:40-45)

У таких как он, выбора в обществе того времени не было. Будучи в ужасающем физическом состоянии, отверженный и одинокий, он оказался среди отбросов общества. С человеческой точки зрения его случай был безнадежным. Но вот, в город приходит Иисус!

Прокаженный был иудеем. Он слышал множество историй об Иисусе — примерно тех же, что и Никодим. Известия об Иисусе стремительно распространялись по Палестине и за её пределами.

В отличие от Никодима, который, казалось бы, должен был многого лишиться, поручив свою судьбу Иисусу, прокаженному терять было нечего. У него был только один путь — к Богу! Словом, риск был невелик, а перспектива — существенна. Все три упоминания об этой истории в Евангелиях от Марка, Матфея и Луки, свидетельствуют о том, что этот человек был целеустремлённым и знал, как добиваться своего! Он вышел из толпы (можете себе представить, как толпа отшатнулась от прокаженного) и пал перед Иисусом на колени, умоляя Его о помощи.

Итак, перед нами человек, который много слышал об Иисусе и серьезно обдумал свое решение. Его вера в исцеляющую силу Христа была подкреплена многочисленными историями. У *него была мотивация!*

Страдая каждый миг жизни от своего жалкого состояния, он перестал быть равнодушным, став человеком, настойчиво ищущим помощи — *просящим* Иисуса разрешить его проблему.

Иаир (Марка 5:21-43)

Это событие происходило среди бела дня — в полдень — на глазах прихожан синаноги. Вот он — начальник капернаумской синагоги — бросился на колени перед Иисусом и молит Его о помощи.

К этому времени Иисус и Иаир должны были достаточно хорошо знать друг друга. Как один из старейшин местной синагоги, Иаир, наверняка, встречался с Иисусом десятки раз (см. Марка 1).

Иаир был представителем тех слоев общества, которые считали Иисуса опасным человеком. Находясь не столь далеко от Иерусалима, старейшины капернаумской синагоги, конечно же, знали, как к Нему относятся священники в Синедрионе. Кроме того, Иаиру приходилось отвечать на бесчисленные расспросы своих прихожан об Иисусе и о том, можно ли считать Его Мессией. Очевидно, что Иаир не только встречал Иисуса прежде, но и слышал о Нем множество историй. Иисус и Его ученики приходили в город из близлежащего рыбацкого поселка, расположенного на берегу озера. После их посещений город полнился историями о сверхъестественных чудесах.

В своем городе Иаир пользовался уважением, жизнь его была безупречна, впрочем, как и его семья. Но однажды его постигла беда — на смертном одре оказалась его двенадцатилетняя дочь.

Судя по тому, насколько сложными к тому времени были отношения между Иисусом и Иаиром, Иаир, очевидно, не сразу же об-

ратился за помощью к Иисусу, когда заболела его дочь. Он пошел обычным путем: местные врачи, молитвы и жертвоприношения, народные средства и, возможно, еще что-то более экзотическое. Но в тот момент в его доме уже находились плакальщицы. Время шло, все, что можно было сделать, уже было сделано.

В это время, завершив еще одно замечательное путешествие, сопровождавшееся бурей на море и встречей с человеком, одержимым бесами, Иисус и его ученики прибыли домой. Вокруг них собралась огромнейшая толпа. Но, в отличие от Никодима, у Иаира не было времени для конспирации. Ждать ночи он не мог. Он был в полном отчаянии. И потому, среди бела дня, на глазах у всех, он пал перед Иисусом на колени. До того, как Иисус покинул город и отправился в путешествие в прошлый раз, Иаир, возможно, считал, что способен справиться с любой ситуацией сам, но теперь Иисус стал его последней надеждой.

Меня никогда не оставлял равнодушным потрясающий финал этой истории. Удивительный рассказ о готовности Иисуса прийти на помощь, о том, как по дороге в дом Иаира Он поддерживал безутешного отца, даже после известия, которое принесли друзья: «Забудь, она уже умерла».

По началу Иаир, в лучшем случае, был безразличен ко Христу. Поскольку у него была комфортная устроенная жизнь, у него не было каких-либо видимых причин менять ее. Велика вероятность и того, что Иаир воспринимал служение Христа «в штыки», не веря в Его божественную природу. Да и, к тому же, Иисус когда-то превзошёл Иаира в мудрости в его собственной синагоге, после чего о Нем заговорил весь Капернаум и окрестности. Зависть? Возможно.

Нельзя сбрасывать со счетов и слухи, коими полнились улицы города, и отношение (ко Христу), которое Иаир перенял от иерусалимских священников. Но ради жизни дочери он был готов пожертвовать своими привилегиями, репутацией и, возможно, даже взаимоотношениями с иерусалимской религиозной верхушкой — таким образом, он перешел от решения к действию.

Жизнь его дочери перевесила все остальное: культурные традиции, мнение окружения, чувство собственного достоинства, безопасность и личные ценности. Иаир совершил шаг веры.

Подводя итоги

Итак, спросим себя:

- Есть ли у нас видение, терпение, любовь и творческие силы для того, чтобы установить и поддерживать взаимоотношения, продолжать общение с равнодушными и агрессивно настроенными людьми на понятном им языке до тех пор, пока они не станут людьми ищущими?

- Есть ли у нашего стратегического партнерства способ привлечь к общению и поддерживать взаимоотношения с этими представителями нашей целевой аудитории?

- Готовы ли мы отвечать на нужды ищущих людей, коль скоро такие потребности будут озвучены или идентифицированы?

- Есть ли у нас способности и желание основать и поддерживать партнерство, рассчитанное на долгосрочную перспективу?

Один человек находился в состоянии ментального и духовного поиска, другой был смертельно болен, третий пытался спасти жизнь дочери. Все они двигались по пути, где пересекаются сердце и разум. Но, встреть этих трех людей раньше, мы вряд ли могли бы вообразить, что их истории будут иметь такое развитие.

В каждом стратегическом партнерстве заключен удивительный потенциал. Пребывая в молитве и исполняясь любовью, вы всегда сможете найти подход к людям: установить и поддерживать взаимоотношения, побуждать их к изменениям. И, продолжая свидетельствовать о надежде, сокрытой в Иисусе, вы сможете иметь достаточно терпения, чтобы дождаться того момента, когда человек будет готов сделать шаг веры.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю, или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ЧАСТЬ 3

ЗА КУЛИСАМИ

ГЛАВА 7

ВИДЕНИЕ

Движущая сила партнерства

Основная идея

Эффективное партнерство, как и все великие свершения, мотивируется великим видением. Видение — главная движущая сила партнерства! Без него нельзя создать и, тем более, поддерживать ни одно прочное эффективное партнерство. На протяжении всего пути видение определяет цель, мотивацию, систему оценки, а в конце пути — основание для чувства достигнутой цели. Партнерства рождаются тогда, когда видение слишком велико и непосильно для любого отдельного человека или служения, или, когда для его осуществления требуются слишком значительные ресурсы. Главное в партнерстве, особенно на начальном его этапе, не структура, не деньги и не богословские утверждения. Главное — это *видение*. Вдохновленное Богом видение того, чего мы можем достичь, является движущей силой для Божьих людей и всей церкви.

> «Как хорошо и как приятно жить братьям вместе! *Это* – как драгоценный елей на голове, стекающий на бороду, бороду Ааронову, стекающий на края одежды его; как роса Ермонская, сходящая на горы Сионские, ибо там заповедал Господь благословение и жизнь навеки» (Псалом 132).

С каждым днём наш мир становится всё сложнее, а вместе с ним усложняются и задачи, которые нам предстоит решать. Поэтому

все больше и больше руководителей — и христианских служений, и международного бизнеса — признают необходимость совместной работы. Это хороший сигнал, поскольку такое положение вещей соответствует первоначальному замыслу Бога!

В наши дни разговоры о работе в партнерствах или стратегических союзах у всех на слуху. Но знаем ли мы на самом деле, в чем состоит их суть? В чем заключается истинный мотив создания партнерства? Что, в конце концов, необходимо для реализации потенциала сотрудничества?

Чтобы объединить бизнес, вовсе необязательна глобальная идея, вроде разработки нового компьютерного микрочипа ценой в миллиарды долларов. Чтобы объединить несколько служений, необязательно придумывать стратегию проповеди пятидесяти миллионам неверующих. Для этого вполне достаточно и самой обычной проблемы, с которой мы сталкиваемся в повседневной жизни.

Партнерство на практике

Я сидел за кофе с бутербродами в компании пастора из нашего маленького (всего тридцать восемь тысяч человек населения) городка. Мы говорили о нашем городе, о его неповторимой атмосфере, равно как и о его проблемах. Когда настало время уходить, я спросил пастора: «Если бы в нашем городе мы сумели сполна высвободить силу Иисуса, так, чтобы люди смогли испытать блага Его Царства, как бы, по вашему мнению, изменился город, скажем, лет через пять?»

На мгновение воцарилось молчание, а потом пастор откровенно ответил: «Знаешь, кажется, я никогда об этом всерьёз и не задумывался».

Еще несколько минут мы говорили о том, как он и лидеры его церкви могли бы творчески подойти к этому вопросу во время следующей встречи. Но больше всего меня изумило его последнее замечание: «Мне кажется, каким бы ни было это видение, оно окажется слишком большим для какой-то отдельно взятой церкви. Я думаю, что при такой постановке вопроса церквам следовало бы объединить усилия для совместной работы».

Видение — это основа основ. Первичный тест на жизнеспособность вашего видения — наличие (или отсутствие) понимания масштаба и сложности задач, стоящих перед вами. Так, например, если вы стремитесь засвидетельствовать о любви и силе Христа населению даже такого маленького городка как наш, то вы должны понимать, что никакой человек, церковь или служение не смогут сделать это самостоятельно. И точка!

Итак, в чем состоит *ваше* самое заветное желание? О чем мечтаете вы, ваши друзья или коллеги? Конечно, верно и то, что в этом процессе, как правило, присутствует некий инициатор, визионер, который загорается определенной идеей и претворяет её в реальность. Но при тщательном анализе становится очевидным, что на самом деле такие герои *никогда не достигают цели в одиночку.* Для осуществления видения им понадобится целая команда одаренных и преданных делу людей.

Чем сложнее задача, тем более необходимым становится сотрудничество. Хотите превратить мечты в реальность? Тогда станьте частью эффективного и динамичного партнёрства.

Выше мы упоминали об архитектурной «аксиоме», которая часто оказывается весьма полезной при решении задач, никак несвязанных с архитектурой: форма определяется назначением.

Другими словами, именно видение мотивирует нас перейти от слов к делу. *Средства и способы* определяются после. Именно масштабное видение (*что* нужно сделать?) вдохновляет людей и вселяет веру в, казалось бы, невозможное. Оно мотивирует идти на риск, нестандартно мыслить, изыскивать необходимые ресурсы и уделять делу столько времени и сил, сколько потребуется.

Ключевой принцип партнерства

Партнерство бывает прочным, эффективным и, как правило, стратегически выверенным тогда, когда оно движимо грандиозным видением, которому присущи следующие характеристики:

- видение настолько масштабно, что один человек или одно служение не в состоянии его реализовать самостоятельно;
- все партнеры признают, что это дело первоочередной важности, что это видение от Бога, а не плод воображения и амбиций того или иного человека;
- на ранних этапах его можно разделить на поэтапные (рабочие) сегменты, что позволит членам партнёрства накопить опыт совместной работы, войти в доверие друг к другу и обрести уверенность в достижимости поставленных задач;
- оно состоит из целей, которые все участники считают весьма значимыми применительно к миссии и видению их собственных служений.

Безусловно, формат партнёрства позволит вам сократить издержки за счёт более эффективной организации труда, а когда видение осуществится — доставит огромную радость и чувство удовлетворения от достигнутого. В конечном счете, именно надежда и видение объединяют людей, помогая выработать подход к решению вопросов, необходимых для создания и поддержания эффективного партнерства.

В эффективном партнерстве вы можете сократить расходы, что принесет вам выгоду. Вы можете обрести новых коллег, установить с ними искренние и плодотворные отношения. Коллективное свидетельство и служение, как правило, пользуется более высоким уровнем доверия со стороны окружающих и имеет более значительный эффект от вложенных в него сил и средств. Но, в любом случае, именно видение объединяет членов партнерства и даёт им силы двигаться вперёд, являясь критерием, по которому они месяц за месяцем оценивают успешность своей деятельности. Именно видением определяется их прогресс. И, в конце концов, именно в видении сокрыт потенциал осуществления надежды.

Партнерство на практике

(Я уже упоминал об этой истории во введении, но теперь хочу изложить ее более подробно). Четырнадцать представителей восьми различных

служений собрались в одной из комнат старой гостиницы. Все они проповедовали и служили в трех близлежащих странах с шестидесятимиллионным населением, в которых, по сути, сотни лет не было церкви, а та, что существовала сейчас, была ещё малочисленной и неокрепшей.

Несколько месяцев специально приглашённый организатор, мечтающий о возможности сотрудничества, по отдельности встречался с лидерами. Наконец, некоторые из них согласились собраться вместе дня на четыре, чтобы обсудить вопрос: «Если мы хотим, чтобы сотни тысяч людей в этих странах обратились к Иисусу, давайте подумаем, как мы можем объединить наши усилия, чтобы действовать сообща, а не поодиночке?»

Миссионеры десятилетиями преданно трудились в этих странах. Горстка отважных местных верующих проводила встречи в маленьких домашних церквах. Но видение, ради достижения которого эти лидеры объединились, с человеческой точки зрения, было неподъёмным. Это было по плечу Богу, но далеко за пределами возможностей любого отдельного служения.

Три с половиной дня они занимались, казалось бы, нескончаемой работой, молитвами и обсуждениями, часто засиживаясь допоздна. В конце концов, группа определила около двадцати вопросов, критически важных для осуществления прорыва. Надо сказать, что каждый из этих вопросов, сам по себе, выходил за рамки возможностей каждого из представленных служений. Осознавая, что нельзя объять необъятное группа определила одну наиболее приоритетную для всех цель на предстоящий год[1]. И, хотя видение группы по-прежнему поражало воображение, теперь оно казалось вполне реализуемым, благодаря намеченному первому шагу. Долгожданное партнерство было установлено.

После того, как в рамках стратегического плана был намечен этот первый шаг, все члены группы, не в силах сдержать свою радость, объединились в гимне хвалы Господу! Великая мечта дала жизнь партнерству, которое существует до сих пор. Это партнерство, которое сегодня, спустя годы, совершает прорывы, сопоставимые с первоначальным видением, казавшимся тогда недостижимым. Бог являет Свое благословение, когда Его народ пребывает в единстве.

Я вырос вблизи мексиканской границы и часто путешествовал по Калифорнии — вдали от проторенных дорог. Не раз я слышал от местных такую фразу: «Если не знаешь, куда идешь, то, как ты поймешь, что пришел в нужное место?».

У Бога есть замысел. В этом замысле проявляется Его природа — в Его творении, в возрождении этого творения и в том, каким образом люди, созданные по Его образу и подобию, могут жить и плодотворно трудиться. Конечно, пути Господни неисповедимы, но в той части Его замысла, которую Он нам открывает, есть всё необходимое для поступательного движения вперёд.

Божий замысел — творение

Божий замысел состоял в том, чтобы превратить мир, заполненный тьмой, хаосом и одиночеством, в мир света, порядка, разнообразия и близкого совершенного общения. Какое грандиозное видение! Словом, Бог точно знал, что делал, заранее предвидев облик и форму Его творения. Книга Бытие 1:31 свидетельствует, что «... увидел Бог все, что Он создал, и вот, хорошо весьма». Это было, наверное, совершенно неизъяснимое ощущение полноты и удовлетворения!

Божий замысел — искупление

Когда действия Адама и Евы разрушили Божий замысел, и они отделились от своего Создателя, Он в своей непостижимой мудрости смог исправить и эту, казалось бы, непоправимую ситуацию[2]. В Послании к Колоссянам 1:20 читаем: «И чтобы посредством Его примирить с Собою все, умиротворив через Него, Кровию креста Его, и земное и небесное».

В этом стихе, мы вновь видим божественное видение масштабной перспективы и понимание великой цели, которую необходимо достичь. Именно видение помогает нам определить путь и поддерживать верное направление. Замысел Отца, как, оказалось, включал в себя и сверхъестественный искупительный труд Сына Божьего.

Замысел Христа — послушание и крест

Пророк Исаия свидетельствует: «Их оскорбления не могут повредить мне, потому что Господь Бог даст мне помощь. Я укреплю себя, чтобы перенести их. Я знаю, что не буду опозорен, потому что Бог рядом, и Он докажет мою невиновность» (Библия Благой Вести, Современный перевод, 50:7). В давних переводах этот образ Иисуса Христа, в преддверии крестных мук, представлен так: «...поэтому Я держу лице Мое, как кремень, и знаю, что не останусь в стыде».

Иисус точно знал, зачем Он пришел; Он знал, что должен был сделать, как знал и время, когда Его земная миссия примирения должна была быть завершена. В 17 главе Евангелия от Иоанна мы читаем удивительное высказывание Иисуса: «Я прославил Тебя на земле, совершил дело, которое Ты поручил Мне исполнить» (17:4).

Бог дал Аврааму видение стать отцом великого народа. Моисею Бог дал видение о новой земле, о Божьих заповедях, преобразующих людские жизни и о новой жизни для страждущего народа Израиля. Пророки, провидя будущие бедствия и разрушения, призывали свой народ к покаянию и переменам. Иисус вдохновлял Своих учеников видением и наделял силой, чтобы вместе они могли изменять мир. В Евангелиях мы многократно читаем о том, как сломленные и разбитые жизнью люди приходили к Иисусу, а Он давал им надежду и чувство будущности. И каждый раз мы слышим благодарственные молитвы и слова радости. Вы переживаете трудные времена? У вас неразрешимые проблемы? Верю. Но, если у вас есть видение — надежда не постыдится, а мечты сбудутся.

Божья любовь, которая так ярко проявилась в творении, примирении и нашей грядущей Вечной жизни, была движима Его видением, несмотря на всё: искушения, людские пороки, грех, ад и самые коварные происки сатаны. Бог хранит видение о светлом будущем для тебя и меня, для тех, кто вокруг нас и для всего погибающего мира. Разделяете ли вы его?

Чтобы партнёры могли взойти «на гору недосягаемую», они должны держаться своего видения — будь то видение в масштабах района, города или страны. Видение — основание всего.

Далее мы более детально рассмотрим вопрос о постановке реалистических, но, при этом, амбициозных задач и целей. В первых главах мы лишь вкратце коснулись таких тем, как видение, реальность и их взаимосвязь.

Как гласит одна древняя пословица: «Правду в одной руке не удержишь». То же самое можно сказать и о видении. Каково бы ни было ваше видение или цель, которую Бог вложил в ваше сердце, чтобы удержать ее, нужны две руки. Одна рука всегда поддерживает в вашем сердце огонь великого видения, ведущего вас вперед. А другая рука спрашивает: «С чего мы начнем? Каков наш первый, самый важный шаг на этом пути? Что необходимо сделать мне или нам *сегодня*, чтобы воплотить видение в реальность?»

Сотворив мир, Бог показал нам пример: он не создал все в один день. Книга Бытие содержит хронику осуществления великого замысла, который вершился день за днем. По неизвестным нам причинам (а может быть для того, чтобы у нас был пример?) Бог воплощал Свой великий замысел шаг за шагом.

В каком-то смысле, Авраам так никогда и не достиг реализации своего видения во всей его полноте. Но, руководствуясь Божьим обетованием, он двигался вперед, шаг за шагом, вдохновленный верой. То, что он видел, соответствовало Божьему обещанию, и было достаточным для него.

Когда Иисус в 17 главе Евангелия от Иоанна произносил: «Я прославил Тебя на земле, совершил дело, которое Ты поручил Мне исполнить», то, в это самое время, недалеко от сада где Он молился, находились люди. Люди с разбитыми жизнями, живущие в нищете вдовы, несостоятельная религиозная система, оккупационная армия, ученики, которые через несколько часов спустя убегут от Него и смогут вновь утвердиться в своём посвящении и решимости следовать за Христом только после Его распятия.

Какое видение Иисус вложил в ваше сердце? Только в том случае, если вы сохраните его огонь в вашем сердце, вы сможете, несмотря на препятствия, идти вперед. Идти вперед даже если силы будут на исходе, будут опускаться руки, вас постигнет разочарование, вы будете повсеместно подвергаться критике (а так будет), будете катастрофически испытывать недостаток ресур-

сов, ваши планы начнут рушиться, а желанная цель будет казаться недосягаемой.

Эффективное партнерство стремится к тому, чтобы сегодня сделать все возможное ради реализации тех перспектив, которые кажутся нам невозможными.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

Глава 8

МОЛИТВА

Ее нередко упускают из вида. Ее никогда не бывает слишком много

Основная идея

! Духовный прорыв — это не результат правильно выбранной стратегии, удачного подбора персонала или использования новейших методов в работе. Никакие наши усилия, ресурсы или даже самая потрясающая стратегия, сами по себе, не обеспечат стабильных духовных изменений. Чтобы достичь отличных результатов наши партнёрства должны принять силу и водительство Духа Святого. Только прибегнув к молитве, мы сможем найти правильные решения в вопросах взаимоотношений, культурных и богословских различий, техники и стратегии, и, в конце концов, стабильного развития.

Мы можем думать, что определение влияния молитвы на нашу деятельность — задача, не имеющая решения. Но, тем не менее, опыт практической работы различных партнёрств показывает, что молитва — краеугольный камень всех успешных партнёрских инициатив. Нам необходимо постоянно пребывать в духе молитвы, чтобы все, что мы делаем, было вдохновлено нашим общением с Богом. Когда же речь идёт о партнёрстве, пребывание в молитве потребует от нас осознанных и постоянных усилий.

Ключевые принципы партнерства

Сатана не хочет, чтобы мы работали вместе, следовательно, наше партнерство — часть духовной брани, для эффективности которой нужна *целенаправленная* молитвенная стратегия. В этой связи, из накопленного опыта можно выделить два ключевых компонента.

- Наличие группы, не задействованной в повседневной работе партнерства, которая обязуется молиться за него, его членов и видение. Эти люди, по сути, являются неотъемлемой частью партнерства, и должны владеть самой «свежей» информацией о состоянии дел партнерства — его достижениях и проблемах.

- В рамках самого партнерства центральное место должно быть отведено постоянной, конкретной и личной молитве. Одной из стратегических составляющих партнерства является оперативная молитвенная группа, которая общается как с членами партнерства, так и с теми, кто в партнерстве не состоит, но активно его поддерживает.

Речь идёт о том, чтобы выступить с определенной инициативой в своём регионе или объединить усилия для достижения цели. Какой бы ни была цель или видение партнерства, есть, по меньшей мере, четыре причины, которые определяют необходимость молитвы.

- Если ваше партнерство сфокусировано на евангелизации, молитва является исключительно важным элементом в «очищении от камней», «взращивании» и «поливе» — смягчении духовно ожесточенных сердец — будь то самих людей, общества или нации в целом. Этот аспект евангелизации мы рассматривали в пятой главе — «Божий замысел. Духовные изменения — не одномоментное событие, а процесс». На начальном этапе духовных перемен без целеустремлённой молитвы никак не обойтись. Люди обращаются к Богу благодаря молитве и действию Духа Святого, а вовсе не из-за наших стратегий, какими бы гениальными они ни были.

- Молитва жизненно важна для развития гармоничных взаимоотношений, на которых должно основываться ваше партнерство[1]. Атмосферу открытости, доверия и соблюдения интересов друг друга можно создать только в контексте постоянной молитвы. Такие возрожденные взаимоотношения — обязательное условие для начала и развития любой эффективной, основанной на партнерстве, инициативы.

- Молитва важна для согласования приоритетов, постановки целей и задач для расширения Царства Божьего. Для эффективной работы партнерства просто необходимы понимание и уважение разных мнений, умение слышать Бога и прислушиваться друг к другу. Если согласие в видении не было достигнуто посредством молитвы, то усилия партнерства будут тщетны.

Молитва — залог долговечности эффективного партнерства. Для существенных духовных перемен необходимо время, прочное сотрудничество и неослабевающие духовные силы. В основе любого стабильного успеха лежит молитва — как внутренняя (среди членов партнерства), так и внешняя (среди тех, кто поддерживает партнерство и его видение)!

Давайте подробнее рассмотрим эти четыре сферы.

Молитва важна для смягчения ожесточенных сердец

Какой категории населения намерено служить любовью Христа ваше партнерство? Будь то ваш город, некая прослойка общества или далекое племя, молитва внутри партнерства и ради партнерства является основополагающим элементом для всех стадий свидетельства: «очищения от камней», «сеяния», «полива», «жатвы» и ученичества. Молитва, особенно на ранних этапах возделывания «каменистой почвы», удивительным образом открывает сердца людей для Христа.

Истинность слов Иисуса, обращенных к апостолам: «Я послал вас жать то, над чем вы не трудились: другие трудились, а вы вошли в труд их» (Иоанна 4:38), подтверждена историей Церкви бесчисленное количество раз. Зачастую, мы склоняемся к молитве главным образом тогда, когда кажется, что духовный результат уже предопределён. Но исключительно важно стоять в вере в

сложные времена, черпая силы в продолжительной, вдохновенной молитве.

Практика партнерств настоящего времени вновь и вновь свидетельствует о том, что они пожинают плоды неустанных трудов предыдущих служителей — людей, которые часто служили в одиночку и в безызвестности, и удавалось им это лишь благодаря молитве и верности Богу.

Я приведу лишь несколько, известных лично мне, примеров роли молитвы в регионах усиленного духовного противления:

- Уже более четырех десятилетий в мусульманской стране трудился один служитель — преданный своему делу, но все же «один в поле воин». Видимые плоды его труда были весьма скромны. Позже, когда он продолжал свой труд, в христианском мире все больше распространялась информация о той стране и ее народе, и все больше и больше людей присоединялись к молитве за них. За последнее десятилетие стратегическое партнерство, состоящее приблизительно из десятка служений, работающих с местными верующими, смогло привести ко Христу сотни тысяч людей, а еще тысячи других в своих поисках Бога стали посещать небольшие домашние группы.

- Около ста лет назад в тибетской буддийской стране были замучены более пятидесяти миссионеров и членов их семей, благовествующих о Христе. В течение следующего столетия много верующих подключились к молитве за этот регион. В последние годы евангелизационное партнерство сумело привести в Царство Божье десятки тысяч людей той страны. Кроме того, силами местных верующих был учреждён христианский союз, куда вошли сотни местных христианских общин и небольших, но многочисленных неформальных групп верующих и ищущих, все руководство которого состоит исключительно из «местных» лидеров.

- Активное христианское свидетельство около ста лет осуществлялось в среде определенной влиятельной языковой группы. Еще десять лет назад там не было ни одной действующей церкви, которая бы использовала язык той группы, читала Писание на их языке, и во главе которой были бы представители местного населения. Несколько лет спустя было создано евангельское партнерство для работы в регионе. Его участники определили одной из своих первоочередных задач развитие глобальной молитвенной инициативы. Был подготовлен специальный молитвенный бюллетень, который распространялся с помощью Интернета, а также ежемесячное печатное издание. При молитвенной поддержке на местах осуществлялись и другие инициативы. Сегодня в среде той языковой группы функционируют церкви, осуществлен перевод Нового Завета, а местные общины возглавляют местные жители.

- Инициатива «Молитвенное окно» (действующая совместно с движением «2000-й год нашей эры») в период с 1993 по 2000 год привлекла более сорока пяти миллионов верующих по всему миру. Ее участники подписали соглашение о том, что в течение октября они будут ежедневно молиться за покаяние людей в их и соседних странах в окне 10/40. История церкви еще не знала молитвы такого масштаба. Таким образом, в 90-е годы в мусульманских, индуистских, буддийских и тибетских странах, ко Христу пришло больше людей чем за все 90 лет двадцатого столетия. Взаимосвязь между двумя этими реалиями не могла быть случайной.

Множество служителей сейчас молятся за «проблемные» страны, города и социальные группы. Партнерства, вдохновленные этими молитвами, призваны содействовать объединению служителей, преданных делу свидетельства и служения: будь то в поместных церквах или на международном уровне — работы хватит для всех. Но, все-таки, еще довольно часто значение молитвы — не слишком заметной, но жизненно необходимой составляющей процесса — упускается из вида или недооценивается.

Иисус обещал (Иоанна 4:35-38), что *жнущий* и *сеющий* будут радоваться вместе, когда предстанут пред Его престолом на небесах. Дух Святой объединяет тех, кто распахивал целину (на ранней стадии) и тех, кто пришел позже собирать урожай. Они *вместе будут радоваться* в духовном партнерстве.

Молитва — правильные взаимоотношения — совместные усилия

Если гармоничные и духовные отношения можно назвать сердцем Евангелия, то христианские партнёрства вполне годятся на роль испытательной площадки для таких отношений. Церковь, в глобальном масштабе, зачастую не приносит много плода из-за того, что изнутри она раздираема противоречиями и проблемами во взаимоотношениях *между* верующими[2]. Весь накопленный опыт партнёрских сообществ свидетельствует о важности непрестанной и неустанной молитвы.

Вот несколько примеров того, какую роль играет молитва в деятельности партнерств — в контексте международных служений.

- В одном регионе, за который происходит серьезная духовная борьба, сотни людей задавались вопросом о Христе. Любознательный человек мог услышать Благую Весть по радио, на заочных курсах по изучению Библии или через личное свидетельство. Несмотря на такой повышенный интерес, полное отсутствие взаимодействия между этими направлениями благовестия, снижало эффективность и подвергало серьезному риску безопасность многих, уже обратившихся ко Христу, местных жителей. Пытаясь как-то упорядочить и скоординировать действия всех евангелизационных групп, пятнадцать человек из восьми различных служений трое суток подряд собирались для усердного совместного труда.

Ко времени их первого собрания только четверо из пятнадцати человек были знакомы друг с другом. Возрастные, национальные, конфессиональные различия, а также реальные и надуманные богословские расхождения порождали страх и недоверие. В таких условиях, казалось, достичь можно было немного. Встречаясь с, казалось бы, непреодолимыми препятствиями, эти люди три или четыре раза в день разделялись на небольшие группы по два или три человека. Каждый раз, когда они молились друг за друга и за вопросы, которые они обсуждали, их просили поделиться личными нуждами.

К концу таких рабочих встреч каждый член группы лично *помолился* за всех остальных, по крайней мере, дважды; за каждого из них *помолились*, по крайней мере, дважды. Кроме того, в процессе общения они узнали о насущных потребностях друг друга, о духовном пути и отношении ко Христу своих товарищей. Когда встречи были завершены, у партнеров на глазах были слезы — слезы радости. Они выработали сложный план действий, благодаря которому работа с ищущими Бога людьми изменилась в этом регионе коренным образом. А большинство участников осознавали, что самый важный прорыв произошел в их взаимоотношениях. Несмотря на разное происхождение и традиции, они решили совместно совершать причастие, чтобы продемонстрировать уважение друг к другу; продолжать общаться, чтобы стать живым свидетельством уважения, понимания и доверия.

- Стремясь изменить духовный статус-кво в некой азиатской стране, которая, продолжала оставаться закрытой для Евангелия в период современной миссионерской истории, семьдесят четыре служителя собрались для молитвы и обсуждения возможности совместной работы в рамках партнерства. Трещины во взаимоотношениях между некоторыми из них были настолько глубоки, что пришлось учреждать специальное международное молитвенное сообщество, которое в течение четырех дней должно было молиться за каждого из участников. Как и в предыдущем случае, каждый день группа разделялась на небольшие молитвенные подгруппы, в которых участники могли делиться личными нуждами и развивать взаимоотношения друг с другом. Кроме того, три вечера подряд проходили молитвенные и примирительные встречи, на которых участники молились за особо сложные случаи — за ссоры и враждебность (задумайтесь: это были *верующие* — преданные идее благовестия по всему лицу земли!). Когда большинство из них признали, что они *действительно* хотят двигаться дальше в организации партнерства для служения в стране, они договорились о совместной активной молитве и работе над улучшением взаимоотношений — что было абсолютно необходимым условием для продолжения совместной работы.

- Партнерство, состоящее примерно из десятка служений, работало над двуязычным проектом благовестия в крайне враждебной среде, с социальной и духовной точек зрения. Оно включало в себя как национальные, так и международные служения.

По масштабам деятельности они значительно отличались друг от друга. Серьезно различался и их вклад в партнерство — от значительных ресурсов, пожертвованных самым крупным международным служением, до «вдовьей лепты» весьма бедных национальных служений. Такое разнообразие культур, размеров, богословских традиций и видимого влияния участников, встретишь нечасто.

Как вы думаете, если бы Бог и в самом деле благословил их партнерство, то как, в этом случае, они могли бы разделить «бремя славы»? Благодаря совместной молитве было найдено замечательное по своей простоте решение. Каждый мог говорить об успехе, который им ниспосылает Господь, при условии, что они будут уточнять: «Этих результатов мы добились благодаря совместной работе с другими служениями в рамках проекта».

Следует признать, что служение своим соотечественникам может быть настолько же трудным и проблемным, как и международное служение. Молитва исключительно важна для эффективности партнерства — будь то дома или за рубежом.

Без молитвы нам не достичь доверия, согласия и общего видения

Как мы уже упоминали много раз, эффективное партнерство очень часто объединяет совершенно разных людей или служения. При таких обстоятельствах развитие доверительных взаимоотношений может быть довольно сложным процессом. А умение вместе слышать голос Божий, утверждать параметры общего видения и плана действий, могут стать еще более сложной задачей.

Не важно, определяет ли ваша группа общее видение и план действий в первый раз, или действующее партнерство совершает ежегодный обзор своей деятельности, планируя задачи на ближайшие 12 месяцев, — и в первом, и во втором случаях условия одни и те же. Обсуждать идеи в небольших группах и делиться ими на открытых собраниях — важный шаг в партнерстве. Помогая партнёрам осознать, что они не в состоянии делать всё и сразу; что они должны определиться со своими приоритетами, мы подспудно указываем им на необходимость вывести доверие и искренность между участниками на новый уровень. В этом процессе определения приоритетов, молитва жизненно необходима.

(Примечание: новые идеи о постановке целей и определении приоритетов, смотрите в главе 11, «В пути. Формирование»).

Сатана не хочет, чтобы мы признавали его реальность, и еще менее — его влияние в нашей повседневной жизни. Одна из его главных стратегий — разрушить взаимоотношения между верующими, и, следовательно, препятствовать развитию общей, вдохновленной Святым Духом, стратегии по распространению *Благой Вести* об Иисусе[3].

Достижение согласия жизненно важно для выработки общего видения (того, *чего* вы желаете достичь) и коллективного плана (того, *как* вы будете реализовывать свое видение).

Молитва играет важную роль на каждой стадии развития партнерства:

- обзор (какова реальная ситуация?);
- дискуссия (что означают или подразумевают эти факты?);
- обсуждение проблемы (каковы препятствия на пути к ее решению?);
- перспектива (каковы наши возможные действия?);
- планирование (каковы наши приоритеты, и какие цели будут установлены?);
- разделение сфер ответственности (кто за какой вопрос, и на каком этапе отвечает?).

Опыт свидетельствует о том, что, чем большего согласия по ключевым вопросам сможет достичь группа на каждой из стадий, тем яснее будет понимание ситуации, и тем большего она сможет достичь. Помолитесь *прежде*, чем обратиться к какому-либо вопросу. Затем, *после* того, как вы установите актуальные вопросы, помолитесь вместе и попросите Бога о Его водительстве в определении наиболее важных из них. Уделяйте хотя бы немного времени тому, чтобы помолиться о каждом из этих этапов, что принесет вам значительные дивиденды.

Вы будете изумлены и потрясены тем, что совершает Святой Дух, когда люди молятся и размышляют о тех или иных вопросах вместе! Стоит ли удивляться этому? Я думаю, что нет.

Молитва — залог успеха стратегий долгосрочных партнерских инициатив

Для Запада свойственно стремление к достижению быстрых результатов, будь то программы взаимопомощи, инвестиции или стратегии духовной работы. Конечно, порой кажется, что и люди, и целые сообщества переживают глубокие духовные перемены стремительно, или даже мгновенно. Но это, скорее, исключение. Настоящее положение многих людей, сообществ и целых народов, как правило, является следствием продолжительной череды решений — правильных или ошибочных.

Настоящие, стабильные изменения в вашем районе, группе внутри вашей общины, целом городе или далекой стране в другой части мира, дадут о себе знать только в результате постоянного, усердного труда и молитвы. Участники партнёрства, стремящиеся к таким переменам, должны настроиться «играть вдолгую».

Что касается международного аспекта, большинство служений, которые были нашими партнерами по евангелизационным проектам еще в середине 80-х годов, продолжают активно работать. Многие из них по-прежнему служат главными координационными центрами в регионах служения. Есть и другие партнёрства, которые также до сих пор держатся на плаву, но они уже не настолько прочны — иногда из-за отсутствия компетентного руководства, иногда по другим причинам.

В свете краткосрочной, зачастую недолговечной, природы совместных усилий, которые предпринимаются на базе многих церквей, чем можно объяснить необыкновенную живучесть партнерств? Из разговоров со своими коллегами и участниками подобных инициатив мне стало ясно, что своей долговечностью партнерство обязано не отдельным факторам, а *комбинации* уникальных компонентов партнерств, которые продуцируют необычайно прочный сплав духовной составляющей и человеческих взаимоотношений. Но копните глубже, и, в итоге, окажется, что залог надежности — молитва. Не упускайте из вида партнёрские организации, которые, вероятно, каждый день сталкиваются с разногласиями и огромными проблемами во взаимоотношениях; с трудностями, которые часто кажутся непреодолимыми; мечтают о результатах, которые весьма редко стают целью в западных странах. Молитва — составляющая партнерства, которая высвобождает духовную энергию. Таким образом, общение с Богом становится для нас более естественным, Дух Святой совершает свой труд в сфере взаимоотношений, а в молитве зарождается видение о достижении целей, казавшихся нам нереальными. Поэтому целенаправленное стремление молитвенно поддерживать различные аспекты работы партнёрства, придаёт последнему духовные силы, чтобы «играть вдолгую».

Когда надежда тает на глазах — достижение согласия кажется чем-то эфемерным, объединение разных людей или служений ради общей цели кажется невозможным; когда кровоточат старые незалеченные раны во взаимоотношениях, возникает страх перед мотивами других служений — молитва становится живительным источником духовной силы, без которой ему не выжить.

Организатор партнерства (или организационная команда) должен хранить бдительность по отношению к опасности безрезультатных действий, планированию, попыткам поощрить деятельность, в которой служение наиболее эффективно. Без водительства Духа этого не достичь. В молитве мы позволяем Духу Святому занять надлежащее Ему место — где Его милость, могущество, прозорливость, примирение и надежда могут проявиться в группе столь разных людей — что, в любом другом случае, сделало бы достижение успеха невозможным.

И что из всего этого следует?

Встречаясь, беседуя и молясь вместе с друзьями и коллегами, работающими над партнерскими инициативами, мы продолжаем учиться новому. Однако, я обнаружил, что мы постоянно возвращаемся к следующим вопросам:

- осмысленная и согласованная молитва необходима для защиты от попыток сатаны разделить, и, таким образом, обессилить церковь;

- осмысленная и согласованная молитва необходима для развития доверительных, открытых, возрожденных взаимоотношений — основы всех совместных усилий в духе Царства Божьего;

- осмысленная согласованная молитва необходима для обеспечения согласия и развития плана действий, что поддерживает прочность христианского сотрудничества;

- сознательная согласованная молитва слишком часто рассматривается, скорее, как придаток к планированию, чем как основание для пошагового планирования, реализации и поддержания партнёрского служения;

- сознательная согласованная молитва необходима, если церковь стремится к силе и обновлению, которые Бог приготовил для нас (см. Псалом 132).

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ГЛАВА 9

НА ПУТИ К ЦЕЛИ

Партнерство — процесс, а не одномоментное событие

Основная идея

Для развития эффективного и прочного партнерства прежде всего следует определить потенциальных партнеров, установить доверительные взаимоотношения и достичь согласия по основным параметрам общего видения. После этого определяются основные действия и сферы ответственности, осуществляется достижение первоначальных целей, а далее — реализация самого видения. Развитие такого партнерства требует времени. Осознание того, что партнерство — процесс, а не одномоментное событие, является важным шагом в достижении вашего видения.

Быстрый результат — залог провала в будущем

Совсем недавно мы с коллегами встречались с небольшой группой лидеров служений, которые надеялись организовать партнерство для реализации одного важного проекта в своем регионе. Все они прекрасно понимали, что, работая в одиночку, они не смогут достигнуть желаемой цели.

Ввиду своей крайней заинтересованности в создании партнёрства, эти служители выказывали нетерпение и даже некую долю разо-

чарования, полагая, что они уже и так потеряли много времени впустую. Разговор между одним из местных лидеров (МЛ) и лидером партнерства из нашей команды (ЛП), приведенный ниже, довольно хорошо демонстрирует то напряжение, которое часто возникает во время обсуждения вопроса создания партнерства.

МЛ: Мы уже довольно долго обдумывали это намерение. Остальные участники согласны двигаться вперед. Почему мы не можем просто начать? В конце концов, почему бы нам просто не организовать встречу и не представить свою идею другим служителям нашего региона?

ЛП: Прекрасно, что вы с коллегами разделяете общее видение этого проекта. Но позвольте спросить: «Сколько других служений могут заинтересоваться этой идеей или, в конце концов, присоединиться к партнерству?».

МЛ: Честно говоря, я не в курсе, но думаю, что, узнав о нашем проекте, определенное количество служений, ну, скажем, от 15 до 20 организаций, изъявят желание присоединиться. Из всех потенциальных участников партнёрства, мы знакомы лично лишь с некоторыми (ключевыми игроками).

ЛН: Имеете ли вы представление об отношении лидеров других служений к проекту, который обсуждаете? Каково их понимание совместной работы с другими служениями?

МЛ: Нет. Но я думаю, что, скорее всего, это понимание рознится от случая к случаю.

ЛП: Исходя из того, что вам известно, кого из них, по вашему мнению, важнее всего увлечь вашей идеей? Кто из них готов разделить ответственность за проект?

МЛ: Опять же, у меня есть некоторые мысли на этот счет. Я полагаю, что нам стоит встретиться с потенциальными партнерами и выяснить их позицию.

ЛП: Вы совершенно правы. Я и мои коллеги часто повторяем: «Зачастую самый верный способ разрушить партнерство — собрать совещание слишком рано». Мы, действительно, посоветовали бы вам для начала встретиться один на один с заинтересованными лицами и выслушать их позицию. Уделите этому немного времени сейчас, и ваши усилия будут вознаграждены после.

Партнерство на практике

У Мэри-Джо было видение. Она была озабочена положением дел в своей общине и тем, что ей казалось, деятельность поместных церквей никоим образом не была ориентирована на восполнение насущных потребностей местных жителей. Она проводила месяцы в размышлениях: «Не будет ли гораздо лучше, если все близлежащие церкви объединят свои усилия, вместо того, чтобы каждый занимался своим делом в одиночку. Похоже, ее наблюдения не были лишены смысла. Мэри-Джо поговорила со своим пастором, который, хотя и с некоторой долей неуверенности, всё же, в принципе, был готов поддержать её в этом начинании. Мэри-Джо составила список всех церквей региона, разослала письма пасторам, в которых пригласила их на встречу для обсуждения перспектив сотрудничества. Когда настал долгожданный вечер встречи, на него пришли представители лишь четырех церквей из тринадцати приглашенных. И только двое присутствовавших были старшими пасторами!

Подобно многим другим, у которых были похожие цели, мечта Мэри-Джо о церковном партнерстве благополучно канула в небытие. Из-за отсутствия терпения в процессе формирования взаимоотношений, способности слушать других людей и достигать согласия между потенциальными партнерами, эта мечта была обречена с самого начала. Это было видение Мэри-Джо, но не местных церквей. Церкви не пришли к осознанию необходимости стать плечом к плечу во имя более эффективного свидетельства и служения. И, что печальнее всего, лидеры этих общин так и не поняли выгоды для их паствы от объединения с другими.

Мы, как представители западной культуры, чаще всего хотим получать быстрые результаты. А как насчёт таких проектов, как:

- обустройство собственного газона или же закладка городского парка, который послужит тысячам детей и взрослых;

- конструирование самодельной лодки или же проектирование, финансирование и построение большого круизного лайнера, который в перспективе откроет сотням пассажиров роскошь океанских просторов;

- планирование вашего личного двухнедельного отпуска или же организация и финансирование европейских гастролей местного школьного оркестра?

Вы и сами могли бы привести десятки подобных примеров.

Я видел немало партнерств между отдельными людьми и служениями, которые были основаны на долгосрочных и эффективных стратегиях (с незначительным количеством серьезных неудач!). Их пример совершенно ясно показывает, что прочное партнерство всегда проходит четыре стадии развития. Какова бы ни была ваша мечта, будь то служение вашей общине, жителям вашего города, представителям отдельной социальной группы (эмигрантам, бездомным, спортсменам, детям) или людям, живущим в другой стране, которые никогда не слышали о Христе — стадии развития партнерства одни и те же.

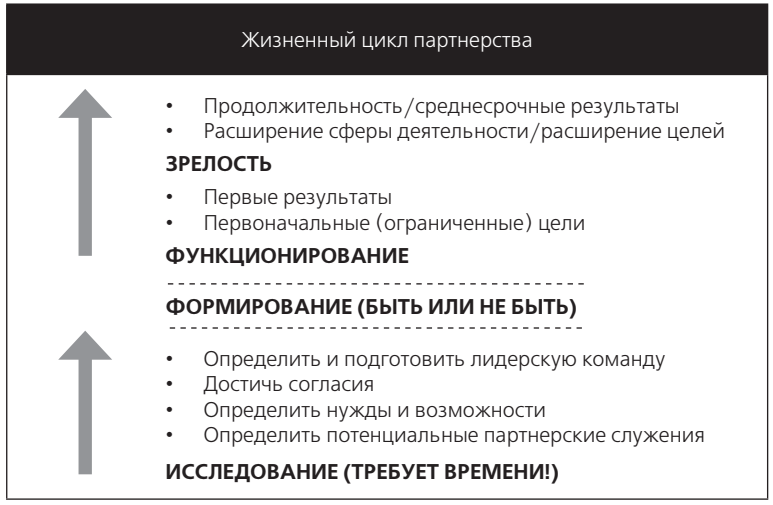
Исследование. Время и усилия, вложенные в поиск потенциальных партнеров и изучение их видения, интересов и степени готовности, по крайней мере, на уровне молитвы, исследование возможности участия в обсуждения партнёрства.

Формирование. Критический момент в развитии партнёрства, когда стороны решают для себя — «быть или не быть» их совместной работе. Когда служения — потенциальные участники партнерства — соглашаются: «Единственная возможность воплотить данное видение в жизнь — объединить усилия для совместного труда». Или же они говорят: «По крайней мере, в настоящий момент мы так не думаем».

Функционирование. Этап развития партнерства, когда партнёры от слов переходят к делу. Когда цели ясны, роли распределены, сроки, критерии контроля и оценки установлены, а общее видение разделяют все участники процесса, новое партнёрство может двигаться вперёд.

Зрелость. Становятся явными реальные, ощутимые результаты партнерства. Начинают развиваться взаимоотношения как внутри самого партнерства, так и вне его. В процессе партнерства устанавливается доверие, а его цели становятся более значительными.

Но прежде, чем более детально рассмотреть партнерство как процесс, давайте проанализируем диаграмму развития партнерства. Это классический «жизненный цикл» партнерства — предсказуемый, но весьма значимый.



В части 4, «На пути к цели» (главы 10–12), мы рассмотрим эти этапы более детально, используя иллюстрации и рассматривая процесс пошагово, в доступной форме, что поможет вам и вашим друзьям в достижении более значительного успеха.

Уделите исследованию каждого из этих этапов достаточное количество времени, приложите необходимые усилия — и вы будете вознаграждены. Предвкушайте быстрый результат — и провал обеспечен!

Ларек с хот-догами и небоскреб

На некоторое время оставим партнерство в духе Царства Божьего и обратимся к более приземленным примерам — к хот-догам и небоскребам.

Открытие ларька по продаже хот-догов предполагает наличие таких важных факторов как цель, скромный начальный капитал, хорошее оборудование, качественные ингредиенты для отличного хот-дога, лицензия на торговлю, выгодное месторасположение, разумная цена, человек, который будет работать в ларьке, с любовью изготовляя и продавая хот-доги. Необходима также и простая, но эффективная система контроля над расходами и доходами. Сколько времени займет этот процесс с момента возникновения самой идеи до открытия ларька? Возможно, от одного до четырех месяцев.

Строительство небоскреба с сотнями тысяч квадратных метров офисных площадей — проект совершенно другого масштаба. Он подразумевает предварительное планирование, промежуточное финансирование, приобретение участка, архитектурный дизайн, проектирование, рассмотрение и одобрение проекта в строительном департаменте и в департаменте по защите окружающей среды, долгосрочное финансирование, предварительную продажу площадей основным арендаторам, и, наконец, строительство — от фундамента до отделки помещений всего здания в целом — от первого до самого последнего этажа. Сколько все это займет времени, от первоначальной идеи до заезда первых арендаторов? Вероятно, от трех до пяти лет.

Прибыльный ларек с хот-догами:

- требует наличия одного предприимчивого человека;
- требует незначительных ресурсов — помещения, денег и технологии;
- требует наличия специальных, но незначительных навыков;
- действует, в лучшем случае, несколько лет;
- дает ограниченный потенциальный доход;
- функционирует эффективно, может приносить личное удовлетворение тому, кто занимается этим, и, вероятно, многим покупателям. Но количество людей, которым послужит один такой ларек, будет незначительным.

Эффективно реализованный проект небоскреба:

- для начала, кто-то один должен быть воодушевлен грандиозной идеей долгосрочного видения;
- затем, к реализации проекта присоединяется ряд влиятельных людей: девелопер, архитекторы, банкиры, подрядчики и, в конечном счете, лизинговая компания;
- требует наличия значительных финансовых вложений, земельного участка и разнообразных технологий;
- объединяет людей с самыми разнообразными специализированными навыками и опытом; для того, чтобы просто построить здание, не говоря уже о том, чтобы его эксплуатировать, потребуются сотни людей;
- небоскреб простоит десятки, а то и сотни лет;
- приносит значительный доход;
- эффективно функционирует, не занимает много места и обеспечивает рабочими местами тысячи людей.

Вот еще одна удивительная параллель между строительством небоскреба и учреждением эффективного партнерства. Когда, наконец, дело доходит до закладки фундамента, строительные работы направлены *вниз, а не вверх!* Вырывается глубокий котлован, вокруг него сооружается забор, и месяцами, а может быть, даже более года, люди, проезжая или проходя мимо, предполагают: «А я думал, что здесь будут строить небоскрёб!» Они явно недоумевают, почему рабочие углубляются в котлован, вместо того, чтобы возводить этаж за этажом. Девелоперы скажут вам, что когда здание устремляется вверх — строительство небоскреба достигает уровня поверхности, и виден процесс роста здания — проект уже завершён более чем на 60 процентов! Долгие годы планирования, приобретения участка, проектирования, урегулирования вопросов в сфере экологии, финансирования и возведения фундамента составляют более половины времени, необходимого на строительство объекта недвижимости!

Очевидно, что строительство небоскреба — сложный процесс, который невозможно осуществить в рамках одного рабочего совещания! Но, в конце концов, настойчивое стремление и посвящение цели, в будущем могут обеспечить значительную отдачу от вложенных средств.

Риск, вера и развитие партнерства

Но вы можете сказать: «Партнерство, о котором я размышляю, может быть и не ларек по продаже хот-догов, но это точно и не небоскреб!» Но, независимо от цели, создание эффективного партнерства для реализации вашей мечты — *процесс, который предполагает* много трудоемкой, «невидимой» работы. Ее выполнение и подготовка надежного фундамента — ваш ключ к успеху в долгосрочной перспективе.

Опыт показывает, что эффективное партнерство, институциональное или частное, может достичь результатов, о которых отдельные его члены не могли бы и мечтать, работай они поодиночке. Но грандиозное видение требует преданности делу и значительных затрат времени. Создание эффективного партнерства — очень часто шаг веры, и готовность идти на риск. Вы должны *верить,* что, вклад времени и ресурсов сегодня, принесет хорошие дивиденды для Царства Божьего в будущем.

Вы уже знаете достаточно много, так готовы ли вы сделать вложение и пойти на риск? Перечитайте притчи об управителях в Евангелии от Матфея (гл.25) и в Евангелии от Луки (гл.19).

Хозяин, как минимум, хотел получить свои деньги с процентами. Писание подтверждает, что ленивый раб, так же, как и его хозяин, знал о банке и процентах, которые там выплачивают. Однако, как вы помните, он решил не идти на риск и зарыл деньги в землю. По возвращении хозяина он был осужден за то, что *он знал, но не сделал*. Хранение денег в банке, по существу, не представляло никакого риска. Два других раба удвоили сумму денег своего хозяина. Они знали о потенциале, который был заложен в выданных им деньгах, как и то, что ожидает от них хозяин и сколько времени в их распоряжении. Они имели осознание того, что действовать надо без промедления, были осведомлены о возможности инвестирования и пошли на больший риск, нежели просто хранить деньги в банке! Предпочтение хозяина, по его возвращении, в отношении одного из этих подходов, очевидно.

Какие средства Бог доверил вам? Он ищет людей, которые готовы довериться Ему и рискнуть тем, что Он дал им!

Ключевой принцип партнерства

Если вы знаете, что эту работу вам в одиночку не осилить, ваше долгосрочное видение должно привлечь других людей. Затем рискните замедлить темп и проработать все этапы для того, чтобы развивать надежное партнерство. Поддерживайте жизнеспособность своего видения, но не бегите впереди паровоза, чтобы вас не постигло разочарование.

Вам кажется все это слишком сложным? Перспектива возможного вознаграждения выглядит слишком туманной? Продолжайте читать дальше. Следующие главы дадут вам, вашим друзьям и коллегам практические инструменты, которые помогут успешно, шаг за шагом, пройти ваш путь.

Вы готовы начать?

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

В ПУТИ

ГЛАВА 10

В ПУТИ

Исследование (часть первая)

Основная идея

Всем нам свойственно стремление достигать целей кратчайшим путём. Жизнь — это путешествие, в котором мы слишком часто ищем, где бы срезать угол. Ничем не отличаются и реалии партнерства Божьих людей. Все мы ищем легкий способ преодоления препятствий, формирования взаимоотношений, развития доверия и общего видения, получения впечатляющих результатов. Но на ранней стадии партнерства — стадии исследования — обходных путей вам не найти. Не пожалейте времени, молитвы и сил, и после, вы пожнете много плодов. Эта глава покажет вам, что и как для этого необходимо сделать.

На стадии исследования вам придется уделить много времени общению с потенциальными партнерами один на один. Вы будете задавать вопросы, *слушать*, расширять свои познания и формировать взаимоотношения. Вы сможете лучше понять видение, которое есть в вашем сердце, и то, как воспринимают его другие. Помните, что для каждого человека его личное восприятие мира составляет некую реальность, и его видение вещей может существенно отличаться от вашего!

На этой стадии вам необходимо определить кандидатуру организатора или организационной команды. Немного позже этому ключевому человеку или группе будет посвящена целая глава. Вы можете стать таким человеком сами или же подобрать другую достойную кандидатуру. Для потенциального организатора важно участвовать в обсуждении видения на начальных этапах партнерства, чтобы лучше знать и понимать и само видение, и партнеров, а также помочь организовать и направить процесс обсуждения в конструктивном русле.

В любом случае, организаторы должны обладать терпением, настойчивостью и быть преданными общему делу. Они должны уметь служить своим ближним и, в то же время, поддерживать жизнеспособность и боевой настрой. Организатор партнерства должен быть благочестивым человеком, который будет сохранять самообладание, что бы ни случилось. Организатор — пророк, слуга и консультант, который имеет квалификацию, образование и убеждения, соответствующие его роли.

Партнерство на практике

Стадия исследования одного исключительно непростого международного партнерства, над которым я работал, проходила примерно так. На ранних этапах мы с коллегами составили список из порядка двадцати служений, которые либо уже что-то сделали в рамках этого проекта, либо заявили о своем намерении действовать в ближайшие два-три года. Поскольку проект осуществлялся в стране, границы которой продолжительное время были закрыты для миссионеров, лишь горстка людей побывала в регионе их предполагаемой деятельности.

На протяжении восемнадцати месяцев я посетил руководителей шестнадцати организаций из тех двадцати, что значились в нашем списке. Одна из самых больших сложностей состояла в том, что служения были рассеяны по территории от Финляндии до Голландии, от Германии до Австралии, от США до Великобритании! Из-за прохладного отношения к видению и межличностных конфликтов, мне приходилось по несколько раз встречаться с одними и теми же лидерами ради того, чтобы построить взаимоотношения и завоевать их доверие.

Вопрос состоял не в том, чтобы проехаться в другой конец города и выпить чашку кофе с заинтересованной стороной. Я имел дело с дорогосто-

ящими авиаперелетами. Сама встреча занимала от трех до четырех часов. До того как был завершен этап исследования, состоялись десятки таких встреч. За всё это время я абсолютно никому, кроме узкого круга людей, не мог рассказать об этой невидимой, закулисной работе. Еще до того, как лидеры были приглашены на встречу для обсуждения проекта и формирования партнерского подхода к его осуществлению, около 30 тысяч долларов были потрачены на телефонные переговоры, факсы, авиабилеты, гостиницы, такси и еду!

Представьте себе, что вам необходимо написать отчет о ходе развития подобной инициативы. Да, процесс потихоньку шел, лед тронулся. Но весьма затруднительной представлялась перспектива демонстрации результатов, для достижения которых были потрачены все эти финансы и усилия — по крайней мере, на том этапе. На многие вещи приходится смотреть глазами веры!

Вы можете возразить на это: «Но я собираюсь всего лишь сделать что-то в пределах моего родного города. Мне не придется иметь дело со всеми этими сложностями». Абсолютно верно. Однако помните, что каждый человек, с которым я тогда встречался, был не просто служителем — он был *личностью* — живым человеком со своими эмоциями, надеждами, мечтами, семьей и историей. Если вы думаете и молитесь о партнерстве Божьего народа в вашем родном городе, вам, прежде всего, необходимо на личном уровне построить отношения с ними. В случае если они состоят в той или иной организации или служении, их личные чувства могут переплетаться с интересами их служения. Об этих сложностях мы поговорим позже. Но, в первую очередь, они — люди.

Возможно исследовательская стадия вашего партнерского путешествия не будет настолько сложной, но если вы будете проходить ее с молитвой и участием, она потребует того же уровня посвящения и терпения.

Потенциал и ресурсы

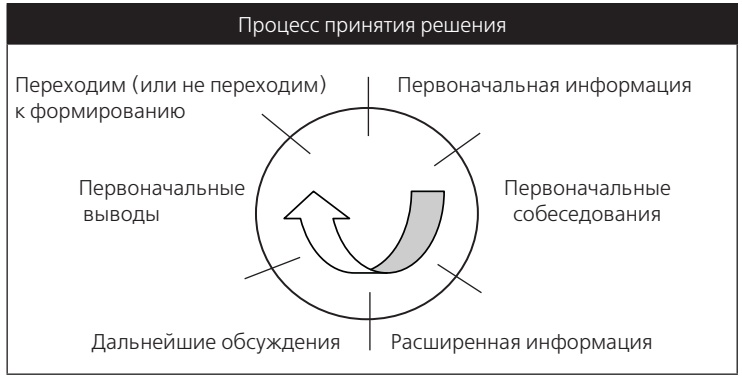
Возможно, вам понадобится просмотреть те части пятой главы, где говорится о процессе изменений. Всегда, прежде чем наступит стадия «жатвы», должна быть произведена «уборка камней», «взращивание» и «полив». Исследуя потенциальное партнерство, вы провозглашаете изменения. Это процесс, и он потребует от вас недюжинного терпения.

Ключевые направления ваших действий

- Создайте свою молитвенную команду.
- Узнайте, кто и чем занимается.
- Определите наиболее влиятельных и осведомленных людей в предполагаемой сфере деятельности партнёрства (и не забывайте, что влияние и осведомленность — не одно и то же).
- Поговорите с ними один на один, выслушайте, узнайте их получше, чтобы определить цель и уровень участия в вопросе, который вас интересует.
- Расширьте свои познания, установите новые взаимоотношения и повысьте уровень доверия к себе.
- Определите потенциального организатора партнерства или сформируйте организационную команду (см. следующую главу «Формирование»). Чрезвычайно важно, чтобы они включились в процесс на ранних этапах развития партнерства и получили соответствующую подготовку для этой важной роли.

А основные этапы процесса исследования выглядят следующим образом.

Процесс исследования партнерства



Ключевой принцип партнерства

Для эффективного развития партнерства хотя бы один человек должен быть знаком со всеми его участниками!

Почему? Кто-то должен быть осведомлен обо всех основных вопросах, кто-то должен знать, где находятся наиболее опасные мины — проблемные зоны, с точки зрения взаимоотношений в партнёрстве и организации рабочего процесса. Организатор или организационная команда должны как можно лучше знать саму историю, взаимоотношения, настоящие чувства и отношения между участниками, и о то, что они думают о видении, которое в данный момент обсуждается.

Эта информация и крепкие взаимоотношения — ваши главные ресурсы. Сделаете в них вклад сейчас — в будущем получите хорошие дивиденды.

По мере того, как вы будете проходить следующие стадии развития партнерства, у вас возникнет желание *свести к минимуму* «сюрпризы», и *максимально увеличить* уровень взаимопонимания между партнерами. Но независимо от ваших стараний, рассчитывайте на то, что вас все равно ожидает немало неожиданностей — и не всегда приятных!

Кто или что бы ни было объектом вашей деятельности — регион, церковь, целый город или группа людей на другом конце земли, нуждающихся в любви и свободе, которые дарует Иисус, – усилия, потраченные на этом этапе, позже окупятся сторицей.

Итак, как построить работу на этапе исследования? Кто его осуществляет? Каковы его основные стадии? Как оно реализуется? Каковы ключевые показатели того, что вы готовы к следующему этапу в развитии партнерства? Давайте рассмотрим эти вопросы.

Кто проводит исследование?

Ответ прост: человек, преисполненный желания раскрыть потенциал нового партнёрства.

Этот участок работы не из тех, что можно перепоручить другому — будь то доброволец или штатный сотрудник. Ведь человек, которому определена такая важная роль, должен проникнуться вашим видением и иметь глубокую убежденность в необходимости его реализации.

Таким образом, если вы тот, кого принято называть «визионером», вероятно, что вы и есть один из тех, кому придется выполнять эту крайне важную подготовительную работу. Но, прежде чем вы скажете: «Ни за что. У меня нет ни времени, ни способностей для этого», — примите во внимание следующее.

В зависимости от срока реализации проекта, можно остановиться на одной из предложенных ниже стратегий.

- Вы можете участвовать в проекте частично, насколько будет хватать времени, встречаясь с потенциальными партнерами (людьми и служениями) по мере возможности. Может, на это потребуется немного больше времени, зато вы сможете обеспечить преемственность цели и методов достижения.

- Если у вас есть друг или коллега, который разделяет ваше видение, вы сможете привлечь его, и таким образом ускорить процесс.

- Если у вас есть небольшая подготовленная рабочая группа, которая полностью поддерживает видение и разделяет ваш уровень посвящения, вы можете привлечь двух или трех людей, таким образом создав из них исследовательскую группу. В свою очередь, эти «исследователи» могут регулярно встречаться с вашей рабочей группой, информировать вас о том, как идет процесс и общаться с потенциальными партнерами.

Если в процессе исследования участвует не один, а несколько человек, все они должны говорить одно и то же, использовать одинаковый подход к встречам и беседам, а также собирать и передавать однородную информацию.

Обратитесь к главе 14, «Организатор партнерства: лидер, движимый видением и стремлением служить другим». В ней содержатся рекомендации о том, как подобрать кандидата или группу кандидатов на эту роль и осуществить их подготовку.

Совет

На этапе ранних собеседований с потенциальными членами партнёрства вы можете очень легко отвлечься от цели. Это может показаться банальным, но все же очень важно, чтобы вы четко придерживались поставленных целей и запланированного метода их достижения. Я рассмотрю некоторые проблемы, с которыми вам предстоит столкнуться, и способы их разрешения немного позже. Особое внимание обратите на советы в разделе «Как осуществляется исследование?».

Преемственность в руководстве

Человек или группа, которые проводят стадию исследования, *должны быть активными участниками руководства или организационной команды — во всяком случае, к тому времени, как вы подойдете к стадии формирования — этапу, который определяет возможность развития партнерства в дальнейшем*. Вот почему так важно как можно раньше принять решение о том, кто будет таким человеком (или частью организационной команды).

Информационная база, которую вы создаете; взаимоотношения, которые вы строите; доверие, которое вы или ваши исследователи устанавливаете, сыграют немалую роль в переломный момент партнерства. На стадии формирования (следующая глава) партнеры окажутся лицом к лицу, будут обсуждать вопросы и молиться о возможности совместного труда ради общего видения. Организаторы же будут иметь дело с людьми, с которыми они уже встречались и которых хорошо знают.

Основные этапы процесса исследования

1. *Вы должны хорошо знать* предмет вашей деятельности, *ради которого трудитесь*. Это не значит, что вы должны быть одним из экспертов и, тем более, не стоит считать себя «всезнайкой». Но при проведении собеседований с потенциальными партнерами, служениями или с заинтересованными лицами, доверие к вам, в значительной степени, будет основываться на вашем знании предмета обсуждения. Независимо от того, встречаетесь ли вы со старшими пасторами, лидерами служений или сотрудниками общественных организаций, всем им слишком часто приходилось иметь дело с людьми, у которых были благие намерения и новые идеи, но не было знания предмета обсуждения! Соберите как можно больше информации о предмете вашего будущего служения.

Для наглядности давайте предположим, что вы намереваетесь учредить партнерство для служения беспризорным детям вашего города. Вы должны иметь достаточно *хорошее представление* об их настоящем положении, владеть информацией об их количестве и происхождении, о том, кто и как служит им сейчас, какую поддержку они получают, и какие, на ваш взгляд, пробелы и недоработки есть в этом служении. И что ещё важнее: вам следует иметь сведения о том, что уже предпринималось для консолидации усилий в сфере работы с уличными детьми, и что из этого вышло.

Очевидно, что если на стадии исследования трудится не один, а сразу несколько человек, то, встречаясь и обсуждая вопросы с потенциальными партнерами, каждый из них должен строить свою работу, исходя из общих целей, задач и установок. Невозможно? Ничего невозможного в этом нет. Это означает, что между служителями должна быть налажена координация, обмен информацией и обратная связь.

2. *Выясните, кто* уже участвует в этом процессе. Если вы чувствуете, что уже разбираетесь в том, кто и чем желает заниматься — прекрасно. Если нет, вам нужно выяснить, какие люди, организации, служения, церкви и т.д. в настоящий момент пытаются решить проблему уличных детей. Вам нужны не только их имена, адреса и номера телефонов. В случае, если речь идет о служениях или общественных организациях, вам потребуется информация об их лидерах. В разделе «Как осуществляется этот процесс?» я настоятельно рекомендую вам всегда начинать работу с лидера. Подробнее об этом мы поговорим позже.

Ключевой принцип партнерства

По возможности постарайтесь, чтобы ваше партнёрство или сообщество включало в себя представителей той целевой группы, который вы желаете послужить. Намереваетесь создать партнерство для проповеди и служения беспризорникам? Привлеките к обсуждению и планированию несколько людей, которые не понаслышке знают, о чём идёт речь. Пытаетесь изменить методы внедрения совместных проектов и инициатив между христианскими служениями? Убедитесь в том, что руководство этих служений непосредственно работает с вами над реализацией подобных проектов. Это может звучать банально. Но часто этот ключевой принцип упускается из виду — особенно, когда языковые, культурные и социальные факторы представляют собой естественные барьеры. Сознательная попытка привлечь эту категорию людей, в будущем принесёт свои обильные плоды.

Помимо имен и контактной информации, вам необходимо иметь хотя бы малейшее представление о том, чем именно занимается тот или иной человек или организация. Пусть они увидят, что вы приложили немало усилий, чтобы побольше узнать о них самих и специфике их работы. Покажите им, что вы приложили усилия к тому, чтобы узнать об их деятельности и роли — это еще один шаг в развитии доверия. Все мы имеем опыт общения с продавцом, который пытался продать нам товар, делая вид, что интересуется нами и нашей жизнью, *хотя,* по сути, ему не было совершенно никакого дела до нас. Не будьте такими.

Поэтому, прежде чем начинать собеседования, вам необходимо собрать предварительную информацию о том, кто будет вовлечен в партнерство и чем он занимается. Телефонные книги, местные государственные учреждения, публичные библиотеки, ВЕБ-сайты и поисковые системы в Интернете — все они могут служить источниками ценной информации. Если вы чувствуете, что у вас уже есть довольно четкое представление о том, кто работает в этой сфере — прекрасно. Практика показывает, что такие знания помогут вам лучше понять ситуацию, укрепить свою репутацию и отношения. Поэтому, если вам необходимо больше информации, прежде всего, используйте общедоступные источники.

Партнерство на практике

Из своего опыта скажу, что честный заинтересованный подход может дать много ценной информации. В журналистов этот подход называется стратегией «входной двери».

Возьмем, к примеру, проблему уличных детей. То есть, если вы собираетесь привлекать к этой работе более-менее большую группу людей, то сначала вам необходимо прийти к единству целей и намерений в узком кругу — «костяке» вашего будущего партнёрства. В данном случае возникает естественный вопрос: «Какие местные церкви или христианские организации уже служат беспризорникам?».

Выбирая из всего разнообразия христианских организаций, возможно, вы пожелаете встретиться с руководством местного молодежного служения — скажем, «Молодежь для Христа» или «Новая жизнь». Целесообразно будет связаться с молодежными и городскими служителями трех /четырех ключевых церквей города, особенно с теми, о ком известно, что они стремятся выходить за рамки своих церквей и служить обществу. Общаясь с ними, во всех случаях придерживайтесь единой стратегии. Использование самых различных источников информации поможет вам получить более полное, объективное представление о происходящем.

Что касается беспризорных детей — обратитесь в отдел по связям с общественностью правоохранительных органов. Как заинтересованный гражданин, которого волнует эта проблема, выясните: есть ли у них список организаций, которые работают с уличными детьми. В случае его отсутствия, поинтересуйтесь, могут ли они предоставить вам хоть какие-то сведения о тех, кто непосредственно работает с детьми группы риска.

Возможно, в вашем городе функционирует группа по предупреждению преступлений среди молодежи. Обратитесь в Службу семьи и молодежи при местных органах власти.

По завершении своих предварительных изысканий, я настоятельно рекомендую вам не поднимать сразу же вопрос о партнерстве или сотрудничестве. На этом этапе вы по максимуму занимаетесь сбором информации. При упоминании слова «партнерство» возникнут вопросы, на которые вы еще не готовы ответить — особенно по телефону. Не стоит самому себе

«ставить палки в колёса». Это не обман. Со временем ваше видение будет принимать всё более чёткие очертания. Помните, что парень с девушкой, встречаясь, могут достаточно долго размышлять о возможности брака еще до того, как кто-то из них первым «озвучит» этот вопрос!

Видение и цели вашего проекта могут резко отличаться от тех, которые есть у партнерства, работающего с уличными детьми. В приложении вы найдете ссылки на полезные Интернет-сайты и другие ресурсы, из которых вы можете извлечь дополнительную информацию.

3. На основании тех сведений, которые вы собрали на начальном этапе, *определите,* с *какими людьми, представителями каких служений и организаций вам следует встретиться в первую очередь*. В процессе обсуждения будьте готовы к тому, что, вероятно, вы узнаете что-то новое об этих людях или служениях. Таким образом, вы сможете расширить или изменить список того, о чем вы захотите узнать в личной беседе.

Вот несколько факторов, которые помогут вам установить приоритеты во время встреч.

- Чьи имена чаще всего упоминались в ходе вашего общения? Есть ли конкретные лидеры, организации, служения или церкви, на которых постоянно ссылались респонденты?

- Слышали ли вы во время ваших встреч мнения, типа: «На сегодняшний день никто не знает об это лучше, чем Мери Джонс», или «Наибольшую активность в этой сфере проявляет служение X»?

В сочетании с любым другим видом исследования, который вы использовали (ВЕБ-сайты и т.д.), добытые таким образом данные, могут стать отправной точкой процесса исследования. Если ваше видение связано с вашим районом или церковью, начальный цикл бесед может включать лишь несколько лидеров или служений. В случае видения, распространяющегося на более значительную территорию или группу населения, вам, соответственно, придётся пообщаться со значительным числом людей.

Если ваше видение — благовестие или миссия в большом городе, мегаполисе, то вы столкнетесь с особыми сложностями. В главе 18, «Партнерство: специфические трудности городского служения», вы найдете полезные советы, идеи и примеры.

4. Как только ваши исследовательские встречи будут завершены, *используйте информацию, которую вы получили, чтобы принять решение о переходе* к следующему этапу в развитии партнерства — формированию. Следующая часть «Как осуществляется этот процесс?» поможет вам прояснить, какие виды информации соберете вы и ваша исследовательская команда, некоторые сложности, с которыми вы можете столкнуться, и то, каких результатов можете ожидать.

Как осуществляется этот процесс? Исследовательские встречи

Это может показаться странным и даже противоречить вашему видению, но помните: на этом этапе развития партнерства ваша цель состоит *не* в том, чтобы убедить лидеров служений стать его частью! Ваша цель — собрать информацию, построить взаимоотношения и *достичь* согласия *по двум очень простым, но крайне важным вопросам* (в качестве примера используется проблема уличных детей):

1. «Как вы считаете, есть ли что-то, что можно сделать лучше в сфере служения уличным детям, если различные заинтересованные группы объединят свои усилия, вместо того, чтобы заниматься каждая своим делом?»

2. «Если *существуют* другие организации/служения, заинтересованные в исследовании возможных сфер сотрудничества для помощи уличным детям, привлекает ли вас возможность присоединиться к этим обсуждениям?»

Если вы получите положительные ответы на эти два вопроса, даже если ваши собеседники в этом не до конца уверены, вы добились того, что вам необходимо на данный момент. Во время встреч вы можете получить различные ответы.

- От безразличных до отрицательных. Не отчаивайтесь! Далее мы предложим вам некоторые рекомендации в отношении лидеров организаций, которые ответили «нет».

- Определенно положительный. Прекрасно!

- Первоначально отрицательный, но в процессе обсуждения идей, имеющий тенденцию к условной открытости.

Запомните, что задавая вопросы, вы намеренно *совершаете* одни действия и *избегаете* других. Вы:

- не исходите из того, что в результате этих переговоров будет учреждено партнёрство. Вы исследуете, что люди думают о возможности совместной работы.

- Не просите людей поддержать партнерство, и, тем более, присоединиться к нему. Вы исследуете их готовность обсудить потенциальную выгоду сотрудничества с другими.

- Не определяете, какими будут основные приоритеты партнерства в случае, если оно будет создано. Группа сама должна решить этот вопрос при непосредственной встрече лидеров, в том случае, если они примут решение двигаться дальше.

- Не определяете структуру и условия функционирования партнёрской инициативы. Если группа в процессе встреч, обсуждений и молитв примет решение двигаться вперед, им придется достигать согласия в вопросах структуры и механизма действия.

Партнерство на практике

Джоана около десяти лет работала медсестрой в одной из юго-восточных стран Азии. Медицинская помощь стала практическим выражением любви Христа к людям страны, в которой эти услуги были доступны немногим. Она была лидером и знала многих служителей из пяти других организаций, которые работали в медицинской сфере этой страны. В процессе неформального общения с друзьями и коллегами, Джоана выявила как основные пробелы, так и дублирование функций различными медицинскими организациями. Сотрудничество между служениями было на низком уровне, а их взаимодействие с Министерством здравоохранения — несогласованным.

В какой-то момент, встреча со специалистом в области партнерства между служениями, который проживал в ее регионе, укрепила ее уверенность и помогла наметить первые стратегические шаги. Преисполненная желания двигаться вперёд, она, на первой же встрече с лидером другого медицинского служения, предположила, что различные служения могли бы работать вместе, создав некоторого рода партнерство. Несмотря на то, что она уже несколько лет была знакома с этим лидером, Джоанна оказалась не готова к его скептическому отношению. «Мы находимся слишком далеко друг от друга, — сказал он. — У нас нет времени для встреч. Кроме того, я знаю из собственного опыта, что большинство разговоров о сотрудничестве ни к чему не приводят».

После непродолжительной переписки по электронной почте со специалистом по партнерству, Джоана пересмотрела свою стратегию. Беседуя с лидерами четырех других служений, она использовала другой подход, сосредоточившись на недостатках здравоохранения, которые выявили лидеры, и на основных препятствиях в их работе. Когда она справилась о том, насколько их интересуют встречи с другими служителями и поиск способов решения этих проблем, интерес лидеров значительно возрос.

Джоана осознала одну из ключевых реалий развития партнерства: люди готовы рассматривать возможность сотрудничества с другими только тогда, когда сами ощущают потребность — в своем собственном служении, или среди тех, кому они проповедуют и служат. Не имея такого понимания, они практически не испытывают желания вступать в партнёрские отношения.

Потенциал и ресурсы

✓ Возможно, у вас возникнет желание пересмотреть главу 6. В ней идет речь о *мотивации*, ее ключевой роли в определении направления партнерства и достижении реальных

перемен в жизни людей. Эффективные партнерства создаются и поддерживаются людьми, у которых есть мотивация.

Какова бы ни была реакция на собеседования, продолжайте двигаться вперед, сохраняйте позитивный настрой и не пытайтесь доказать ценность партнерства. Люди, с которыми вы общаетесь, должны четко и ясно почувствовать:

- вашу любовь и преданность видению (уличным детям);
- ваше уважение к человеку, с которым вы общаетесь, к его жизни, преданности идее и служению;
- ваше желание узнать больше о его работе и мечте;
- вашу искреннюю веру (а не фанатичную убеждённость!) в то, что действительно имеет смысл работать вместе. Веру в то, что скоординированные усилия в определенных ситуациях способны изменить к лучшему жизнь детей. В конечном счете, любое решение о совместной работе должно приниматься во время встреч и обсуждений непосредственными участниками процесса.

Не означает ли это, что вы пассивны? Не думаю! Посвящение видению и процесс исследования уже потребовали много времени, молитв, работы, связей и инициативы. И вы знаете, что впереди вас ждёт ещё больше работы. И поэтому, несмотря на то, что на этом этапе вы — пассивный слушатель, вы *активны* уже потому, что участвуете, проявляете интерес к проблеме и исследуете потенциал совместной работы!

Любая *реализация* партнерского видения на этом этапе, скорее скрытая, чем явная. Но вы *являетесь* посланником и носителем видения.

Давайте проверим ваши успехи на настоящий момент.

- Вы провели свое предварительное исследование и вполне уверены в том, что знаете, кто ваши потенциальные партнёры и чем они занимаются.
- Вы определили, с кем, в первую очередь, хотели бы провести собеседования.

- Вы хорошо понимаете, какие темы хотели бы затронуть во время встреч с этими людьми.
- Умозрительно вы определили кандидатуру организатора (организационной команды). Эти люди должны стать активными участниками процесса!

Типичные сложности процесса исследования

Как вам кажется, с какими трудностями вы можете столкнуться, когда будете договариваться о встрече по телефону?

При общении с теми, кто хорошо разбирается в своём деле (напр. со специалистами по работе с детьми группы риска), помните, что они:

1. Скептически относятся к незнакомцам с новыми идеями. Как мы упоминали раньше, они уже встречались с наивными энтузиастами, переполненными идеями.
2. Скептически относятся к разговорам о сотрудничестве. У них уже был неудачный опыт, и они считают их напрасной тратой времени. Они перегружены работой, испытывают нехватку ресурсов или не видят в сотрудничестве никакого интереса для своей организации или служения.
3. Они будут подвергать сомнению искренность ваших намерений. Продолжительные разговоры о партнерстве могут быть стратегией по укреплению позиции какой-либо определенной организации, и ничего более.
4. С недоверием отнесутся к тому, что вы действуете исключительно ради благополучия уличных детей и движимы желанием помочь другим достичь более эффективных результатов, как на личном, так и на организационном уровне.

Будут сомневаться в вашей компетентности и поинтересуются: «Что вы знаете об уличных детях?» и «Кто стоит за вами?» (Смотрите нижеследующую вставку о том, что это в действительности означает, и каким может быть ваш ответ). Помните, что даже

среди христианских лидеров бытуют определённые, глубоко укоренившиеся представления (причём как верные, так и неверные) о других служениях. Они могут быть как отрицательными, так и положительными!

Некоторые «технические» моменты

Когда вы начинаете беседу, важно поинтересоваться, не возражает ли ваш собеседник против того, чтобы вы во время разговора делали письменные заметки. Этим вы дадите понять, что уважаете его и его время, всерьез относитесь к его мнению, и хотите быть уверенными в том, что сможете точно воссоздать основные моменты вашего разговора. Не используйте электронные записывающие устройства, независимо от их типа. Это настораживает людей!

- Итак, каковы ваши ожидания от таких опросов? Вот их контрольный перечень:

- понять историю, цель, текущую деятельность, планы и мечты человека или организации/служения в сфере служения уличным детям;

- прочувствовать собеседника — его личность, манеры, историю, призвание к работе, его разочарования и надежды;

- выяснить, в чем, по его мнению, заключаются основные проблемы в работе с уличными детьми;

- узнать его мнение о том, какие ресурсы помогут сделать это служение ещё более плодотворным;

- выяснить, что, на его взгляд, препятствует укреплению служения и его выходу на новый уровень;

- узнать сведения о людях и организациях, которые работают с уличными детьми. Могут ли они помочь вам понять, чем в действительности занимаются эти организации? (Примечание: постарайтесь объективно оценивать информацию о других людях или организациях, их видении, работе и т.д.). Будьте бдительны, поскольку у каждого лидера свое собственное мнение о тех, кто работает в этой сфере: об их стиле, качестве работы, репутации и т.д. Очень часто в этих мнениях много субъективизма;

- выяснить, сотрудничал ли этот человек или организация (или сотрудничают сегодня) с другими организациями в служении уличным детям. Если да, то какова цель сотрудничества и, что очень важно, как они оценивают его результаты;

- выяснить, известны ли им другие примеры инициатив и попыток сотрудничества в сфере помощи уличным детям, в прошлом или настоящем? Если да, попросите их рассказать о них и оценить проделанную работу.

Узнав всё это, вы получите представление о том, с кем вы имеете дело, какова цель и природа их организации или служения, узнаете и о том, насколько они открыты к работе с другими. После этого, наконец, вы подойдете к двум ключевым вопросам, о которых мы говорили раньше.

- Считает ли лидер, что служение уличным детям, в определенных аспектах, могло бы стать более эффективным, если бы различные заинтересованные группы взаимодействовали более согласовано и последовательно? Если да, то в чем? Если нет, то почему? (Примечание: очевидно, что это самый важный момент дискуссии). Делайте заметки и задавайте вопросы, чтобы убедиться в том, что вы понимаете то, о чем говорит ваш собеседник. В главе14 речь идет об организаторах партнерства. В ней приведены советы о том, как активно слушать собеседника и направлять ход беседы в нужное вам русло, что может существенно помочь делу.

- Если в ходе собеседований другие организации или служения, которые опекают уличных детей, проявят интерес к возможности более близкой совместной работы, захочет ли этот лидер стать частью этого диалога?

Совет

Перед встречей составьте список ключевых вопросов, которые вы планируете задать. Он должен быть кратким — состоять из шести-восьми вопросов. В ходе общения эти вопросы могут повлечь за собой и другие дополнительные вопросы и задачи, но всё равно продолжайте придерживаться своего (первоначального) плана. Вам необходимо, пусть даже условно, собрать и сравнить результаты различных собеседований. Чтобы сделать это, вы должны быть последовательны в своих методах. Это особенно актуально в случае, если вместе с вами работает команда исследователей. Все участники должны действовать согласовано, следуя поставленной задаче.

В конце собеседования поблагодарите лидеров за то, что они уделили вам время. Заверьте их, что если дальнейшие собеседования подтвердят наличие интереса к возможности сотрудничества, вы поставите их в известность. Даже если ваши собеседники скептически отнеслись к возможности сотрудничества, поинтересуйтесь, не желают ли они, получать информацию о будущих встречах. Большинство лидеров, даже негативно настроенных, хотят знать, что происходит вокруг!

Как организовать этот процесс: совет

Вы верите, что занимаетесь важным и нужным делом. Вы верите, что партнерство может стать ключом к более эффективному служению и свидетельству. Вы верите, что молитва — главный фактор, который объединяет Божьих людей в совместном труде. Теперь пришло время свести эти элементы воедино. На основании вашего мнения о собеседнике и оценки ситуации, вы можете предложить закончить вашу встречу молитвой. Это не время для демонстративных благочестивых фраз. Пришло время честности и искренности — в том, что вы говорите и в том, как вы молитесь. Объект такой молитвы — человек, с которым вы встречались, его или ее работа, проблемы и потенциал для сотрудничества. Опять же, в зависимости от вашей оценки человека и ситуации, вы можете предложить этому лидеру помолиться вместе с вами. Или же, в завершение совместно проведенного времени, вы можете спросить, не возражают ли участники, если вы завершите встречу молитвой. Честность — лучшая политика!

Ключевой принцип партнерства

Чем беспристрастнее организатор партнерства, тем легче ему будет иметь дело с теми, кто уже имеет опыт работы в данной сфере. Сотрудникам организации, занимающейся, скажем, работой с уличными детьми, обычно, очень трудно поддерживать развитие партнерства, поскольку в этом случае может возникнуть подозрение, что, в действительности, они преследуют *интересы своей собственной организации*, а не общее благо.

Возможно ли, чтобы представитель одной из организаций мог курировать процесс партнерства? Да, возможно. Сохраняя индивидуальность своей организации, он должен несколько абстрагироваться от своей организационной принадлежности и занять беспристрастную позицию.

«Кто попросил вас взять на себя эту инициативу?» Этот вопрос напрямую обращён к вашей репутации, опыту, мотивации и организационной принадлежности. Давайте рассмотрим его более детально.

«Кто попросил *вас* взять на себя эту инициативу?»

В явной или скрытой форме этот вопрос, тем не менее, будет присутствовать в сознании многих опрошенных вами людей. Учитывайте это! Ничего личного. Это не проявление недоброжелательности. Это нормальный вопрос. Но суть его может варьироваться. Он может означать:

- «Чем вы на самом деле интересуетесь?»
- «Я не знаю вас. Я знаю всех, кто занимается уличными детьми. Я никогда не слышал о вас, а значит, опыта в этой сфере у вас немного».

- «Почему, по-вашему, вам следует взять на себя такую инициативу?»

- «Меня коробит сама мысль о том, что кто-то другой может брать на себя подобную инициативу. Неужели кто-то может раньше меня взяться за один из моих любимых проектов — или же посягнуть на мое гипертрофированное самомнение в данной сфере?».

- «Какую организацию вы представляете? Я знаю все организации, работающие с уличными детьми, и к некоторым из них у меня есть серьёзные вопросы». (Если вы раскроете свою организационную принадлежность, то будьте готовы к тому, что и вы сами, и все ваши предложения будут подвергнуты самому тщательному и скрупулезному изучению).

Не отчаивайтесь. Помните, что *совместная работа того стоит.* А если бы все это было настолько просто, то уже все бы этим занимались — верно? Есть несколько путей завоевать доверие лидеров этих организаций:

- предварительная информация и положительное впечатление о вас или об организации, которую вы представляете;

- ваша осведомленность и/или опыт в данной сфере;

- ваше прежнее участие в успешном развитии партнерства и/или осведомленность об успешном сотрудничестве других в этой области;

- ваше поведение — как во время первого телефонного разговора, так и в ходе собеседований;

- проявленный вами непритворный интерес к ним и их служению;

- проявленная вами честность — особенно в отношении того, что вы говорите или не говорите о других, имеющих отношение к делу служениях или их лидерах;

- ваша верность своим обещаниям. Вы исполняете то, что обещали сделать, если обещаете — то делаете.

Помните: честность — лучшая политика!

Решающее личное качество

Пусть ваши глаза, уши и сердце будут открыты, а уста — закрыты. *Никогда* не отзывайтесь осуждающе о людях, которые участвовали в собеседованиях. Выявление чего-либо кроме реальной информации может разрушить всякое доверие к вам. Справедливо, что человек, которого вы опрашиваете, рассчитывает, что то, о чем вы говорили вдвоем, не будет искажено при разговоре с другими. Почему он должен быть открытым и честным с вами, если вы пренебрегаете его доверием? Зачастую требуются недели и месяцы, чтобы доказать свою честность, когда человек узнает от других людей, что вы говорили о нем!

Проблема организационной принадлежности

В вопросе «Кто попросил вас взять на себя эту инициативу?» заключены устоявшиеся суждения о том, что людям, задействованным в определенной сфере, свойственно думать о *других,* работающих в этой области. «Другими» могут быть отдельные люди, служения (церкви, организации и т.д.) или те и другие вместе взятые. Вы можете оказаться счастливчиком, и уже принадлежите к организации или служению, компетентность которых не вызывает сомнений. Наличие всех этих характеристик в организации встретишь нечасто. Если у вас именно этот случай, то у вас есть хорошее основание для начала работы. Но что же делать, если ситуация сложилась иначе?

Если вы не принадлежите к известной и уважаемой организации или служению, представители которой известны своей непредвзятостью в отношениях с коллегами:

1. Найдите кого-то — служение/миссию с добрым именем, которая поддержит вас и ваше видение. Если вы будете задавать вопросы корректно, то знающие люди могут подсказать вам, что в городе или регионе есть организация или служение, которые обладают этими характеристиками.

2. Соберите информацию об уже функционирующих сообществах, имеющих отношение к сфере ваших интересов. Они могут специализироваться в области молодежи, средств массовой информации, городском или этническом служениях. Может

статься, что их пасторы уже проводят регулярные встречи по тому же самому вопросу, что обсуждаете вы. Возможно, имеет смысл подумать о том, чтобы представить ваше видение к вниманию этих пасторов. В этом случае, ваш главный интерес может состоять не в фактическом вовлечении их в партнерство. Напротив, на этом этапе вы можете обратиться к ним за поддержкой в изучении возможности создания партнёрства с другими лицами, церквами и служениями в регионе; а также об использовании их пасторской группы в качестве легитимизирующего фактора. Если вы работаете на международном уровне, это могут быть сообщества, которые занимаются евангелизацией, служениями по умножению церквей, переводом, изданием и распространением Евангелия.

3. Если, особенно на начальном этапе, ваше видение разделяет, может быть, только горстка ваших друзей, не бойтесь признаться в этом окружающим. В идеале, было бы замечательно, если бы это видение было результатом опыта работы в той или иной организации, когда, в определённый момент, вы вдруг увидели нереализованный потенциал для развития служения. Если это и вправду так, то лучше сказать прямо: «Я работал волонтером столько-то лет, в такой-то организации и познакомился с такими-то людьми. Из опыта других организаций, ведущих эту работу в различных регионах, я вижу, что сотрудничество приносило существенную пользу. Я переговорил с некоторыми людьми, и мы подумали, что было бы целесообразно исследовать потенциал более тесного сотрудничества в служении (уличным детям) здесь, в нашем городе».

Опять же, честность — это лучшая политика. Лучше быть искренним, потому что через десять-пятнадцать минут разговора опытный человек поймет, знаете ли вы, действительно то, о чем говорите. Честность, сама по себе, существенно укрепляет доверие к вам.

Это может показаться банальным, но масштабность или сложность вашей мечты будет определяющей при выборе участников. Если масштаб вашей деятельности ограничивается районом города, где, скажем, вы проживаете, то количество людей, вовлеченных в опрос, может быть ограниченным. Но если вы имеете дело с крупным проектом — будь то город, недостигнутая проповедью группа или другая

непростая инициатива — вы не сможете встретиться с каждым из них. Поэтому очень важно определить *ключевые или важные* группы.

Ключевой принцип партнерства

Вам не нужно, чтобы все участники были готовы к обсуждению возможного сотрудничества. Но вам необходимы *несколько* уважаемых и компетентных в своём деле лидеров служений. Я обнаружил, что если от 30 % до 50 % ваших потенциальных партнёров составляют влиятельные люди, то у вас хорошие стартовые позиции. Ваш проект будет зиждиться на их репутации. Если партнерство продолжит движение вперед, то те, кто за ним наблюдают, в конечном счете, тоже включатся в процесс.

Партнерство на практике

В партнерстве, которое я курировал, большинство участников настаивали на том, чтобы некая организация была привлечена к нашей общей работе и включена в процесс служения, несмотря на то, что лидер организации был известен, как довольно независимый человек. У меня возникли сложности с выполнением задачи, которая заключалось в том, чтобы лично встретиться с его лидером и побудить к участию в партнерстве. Во время моего первого визита меня радушно приняли, проявив по отношению ко мне всю возможную вежливость, и сказали: «Мысль о том, чтобы вместе поработать над этим проектом — хороша для некоторых, но мы точно знаем, что (именно) нам нужно. Спасибо за ваш визит, будем рады новой встрече».

Я испытал по отношению к себе высокомерное отношение, а усилия нашей группы были восприняты как банальность. Тем не менее, в течение следующих двух лет я еще дважды посещал это служение, поощряя моих собеседников к участию. Каждый раз меня ожидал тот же прием и тот же ответ. Затем, на третьем году, одна из рабочих групп нашего партнерства организовала встречу на тему, которая была связана с непосредственной деятельностью организации, упомянутой выше. После, рабочая группа разослала уведомления о проведении специальных рабочих встреч. И никто не был удивлен больше меня, когда на одну из них явился лидер той самой противящейся

организации и внес значительный вклад в нашу встречу, став надежным и деятельным участником партнерства — то, что никогда бы не произошло, не прояви мы столько терпения на начальных этапах общения.

Показатели успеха

Итак, глубокий вдох! На каком этапе процесса мы находимся? Вот небольшой контрольный список.

Вы уже:

1. Определили для себя большинство людей, организаций и служений, связанных со сферой ваших интересов.

2. Избрали организатора партнерства (организационную команду) и предоставили им необходимую подготовку.

3. Привели в действие и привлекли к активному участию в процессе вашу молитвенную команду.

4. Выяснили, какие личности и служения лидируют в данной области по масштабу своей деятельности, имеющейся у них репутации, доступным ресурсам и уровню внедрения инноваций в служение.

5. Лично провели собеседования, по крайней мере, с большинством ключевых игроков на этом поле.

6. Установили личные отношения с этими лидерами. Теперь вы знаете друг друга, а ваши мотивации и видение не вызывают у них сомнений. (Вам придется доказать искренность ваших мотивов и свою беспристрастность). Будьте терпеливы! Это процесс, а не одномоментное событие!

7. Сделали важные выводы и определили ключевые моменты, характерные для опрошенных вами людей и их служений.

8. Пришли к гораздо более полному пониманию проблем и препятствий в сфере ваших интересов.

9. Узнали мнение этих лидеров по тем или иным ключевым вопросам и их отношение друг к другу!

10. Помогли лидерам понять ценность, которой может обладать сотрудничество, мотивируя их посвятить время исследованию таких возможностей.

11. Встретились с большинством ваших друзей и/или коллег, которые вместе с вами преданы видению. Вместе вы оценили прогресс, достигнутый на текущий момент, совершили за него молитву и определили дальнейшие действия.

Вы смогли пройти этот отрезок пути? Добились того, что некоторые из влиятельных руководителей выразили свое желание или готовность встретиться, чтобы рассмотреть возможность сотрудничества? Прекрасно! Мои поздравления! Вы завершили один из самых сложных, часто обескураживающих этапов в развитии эффективного партнерства.

Убедитесь в том, что преданные видению коллеги, группа молитвенной поддержки и другие знают о том, как идут дела. Пусть они разделят с вами чувство удовлетворения от осознания того, что с Божьей помощью вы смогли преодолеть такой путь!

По мере того, как вы будете продвигаться вперед, вы никогда не пожалеете о времени и об усилиях, потраченных на стадии исследования. Вы готовы сделать следующий шаг? Стадия формирования, возможно, самая сложная из всех: напряженная, интересная и дарующая награду.

Соберите свою молитвенную команду, обновите своё видение, и — вперед!

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю, или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ГЛАВА 11

В ПУТИ

Формирование (часть вторая)

Основная идея

Это исключительно важная стадия в развитии партнерства, на которой потенциальные партнерские служения признают: «Мы согласны, что единственный способ, с помощью которого возможна реализация этого видения – совместная работа». Или же, в данный момент, они полагают: «Еще не время, по крайней мере, пока». Вы уже знаете наперед, что является самым важным для прочного утверждения вашего партнерства и для позитивных реалистичных ожиданий. Эта глава позволит вам увидеть как общую картину, так и детали процесса формирования.

Именно на этой стадии потенциальные партнерские служения соглашаются: «Мы согласны, что единственный способ достичь реализации этого видения – совместная работа». Или же, наоборот: «Еще не время, по крайней мере, пока». Вы уже знаете наперед, что является самым важным для утверждения прочного партнерства и позитивных реалистичных ожиданий. Эта глава позволит вам лучше понять причины развития или упадка партнерства, а также того, как это происходит.

На уже рассмотренной нами стадии исследования вы получили необходимую информацию и сформировали столь ценные взаимоотношения. Теперь вам предстоит следующий серьезный шаг: «Быть

или не быть?» На этом этапе от чувства ответственности у вас даже может подскочить давление. Но процесс развития партнерства может быть и весьма благодарным делом как для организатора группы, так и для остальных его участников.

Основываясь на собранной информации и взаимоотношениях, которые вы установили в ходе своего исследования, вы подходите к ключевому моменту, когда решается вопрос – двигаться или не двигаться вперед.

Основные факторы успеха

Мы еще рассмотрим подробно каждую составляющую успешного учреждения партнерства. Пока же, представим перечень необходимых составляющих успеха.

- Если в первоначальных рабочих встречах будут принимать участие известные и влиятельные лидеры, то этого будет достаточно для формирования кредита доверия к данному процессу. Нет необходимости привлекать всех участников, чтобы привнести доверие в процесс формирования. Для этого будет достаточно определенного количества участников или служений, чья эффективность общепризнанна.

- Все участники должны четко понимать цели и ожидания от первого этапа обсуждения. Если каждый участник знает повестку дня и имеет возможность внести свой вклад в общее дело, то доверие друг к другу и к общему делу возрастает, а с ним – и вероятность успеха.

- Если вы уделите достаточно времени обсуждению, вы заложите основание для партнерских взаимоотношений, что поможет вам в формировании как базы общей информации, так и взаимоотношений между участниками. Попытки пойти кратчайшим, но не самым лучшим путем, ради занятых людей, дадут о себе знать позже!

- Сосредоточьте свои усилия на формировании доверия. Накопление «капитала» доверия на вашем счету увеличит вашу способность служить и поддерживать весь процесс, а партнерство и его лидеры завоюют доверие окружающих.

- Тщательно спланируйте и продумайте первую личную встречу участников партнерства. Не предоставляйте планы или их выполнение на волю случая, не занимайтесь ими в последнюю минуту. Тщательное детальное планирование воздастся вам сторицей!

- Прежде, чем вы приступите к рассмотрению жизненно важного вопроса о том, продолжать ли дальнейшее движение вперед, убедитесь, что участники процесса достигли, по крайней мере, общего согласия в основных моментах формирования доверия, которые изложены в этой части дальше.

Партнерство на практике

Каждый, с кем встречался Джек на стадии исследования, соглашался: «Да, мы искренне преданны идее установления связей между церквами и городскими школами». Некоторые из них занимались репетиторством, другие – помогали учителям. Еще кто-то участвовал в поддержке инициативы приемных родителей или опекунов в интернатах. Казалось, все признавали, что разрешение нужд местных школ, страдающих от дырявого бюджета, – отличный способ свидетельства любви Иисуса. Некоторые школы препятствовали служению местных церквей, опасаясь возможных проблем между государственными органами и церковью. Другие же с радостью приветствовали готовность церквей прийти на помощь.

Джек потратил много времени на личное общение с лидерами. Но когда дело дошло до первой встречи, церковные лидеры не проявили большого желания посетить ее. Некоторые, казалось, действовали лишь из чувства вины – мол, христиане «должны» работать вместе, так давайте хотя бы сделаем вид. Кто-то осознавал, что, если другие договорятся о сотрудничестве, то они окажутся не у дел. Некоторые пришли исключительно из любопытства.

Джек усердно трудился, привлекая как можно больше людей к обсуждению цели встреч, повестки дня каждой из них и самому процессу, включая разработку наглядных пособий для лекций (их создавала и развешивала на стенах зала рабочая группа). Но, несмотря на все усилия Джека и его команды, среди участников росло чувство разочарования. Один из присутствующих вообще сказал: «Я не вижу никакого прогресса в наших отношениях». А другой добавил: «Когда же мы начнем обсуждать реальные, практические шаги?» Команде организаторов было непросто убедить участников проявить терпение и сосредоточиться на том, чтобы получше узнать друг друга и достичь согласия по основным моментам вопроса взаимодействия между церковью и школой.

В конце концов, за два часа до запланированного окончания встречи, группа определила шесть проблем, которые, по мнению ее участников, могли быть разрешены лишь при совместной работе. Далее вопрос уже состоял в том, чтобы выяснить, смогут ли участники добиться согласия в определении одной или двух задач их первоначальных действий.

Из содержания этой и следующей глав вы узнаете, что необходимо вам и вашей команде (как и Джеку) для того, чтобы:

- организовать встречу;

- поддержать участников и сохранить их надежды в самые трудные минуты;

- и, уже ближе к концу, увидеть, как вся группа достигает того, что казалось невозможным – посвящения идее развития партнерства по ключевым вопросам.

Встречи по формированию партнерства

Давайте предположим, что ваше видение становится все более четким. У вас есть определенные идеи в отношении конкретной области, общины, группы людей в вашем городе или, возможно, в сфере каких-то совместных инициатив для служения за рубежом. Кроме того, вы уверены, что имеет смысл объединить ресурсы Царства Божьего и использовать партнерский подход к формированию долгосрочной стратегии. Кажется, что в данной ситуации, напрашивается следующий шаг: «Давайте соберем вместе хотя бы основных участников, чтобы пообщаться, помолиться и выяснить, кто и в чем заинтересован».

Я уже упоминал раньше, что мой двадцатилетний опыт показывает, что зачастую самый быстрый способ разрушить многообещающую партнерскую инициативу – слишком рано собрать встречу потенциальных участников! При страстном желании дать возможность заинтересованным сторонам встретиться и поговорить друг с другом, вероятность преждевременной встречи слишком велика.

В чем же состоит особенность встречи по формированию партнерства? В конце концов, что же отличает такую встречу от всех остальных? Хороший вопрос!

Чтобы ответить на него, давайте рассмотрим (в оставшейся части этой главы и в следующей) некоторые ключевые элементы такой встречи.

Контрольный список в преддверии встречи

- Вы определили ключевые ресурсы, относящиеся к сфере или к группе людей, которой вы хотели бы оказать поддержку? Это могут быть отдельные люди, организации, церкви или специализированные группы. Они могут быть как местными, так и внешними, но функционировать на «вашей» территории.

- Вы выяснили, кто в настоящее время финансирует различные служения в сфере ваших интересов (если есть такие)? Финансы и их влияние – всегда важный вопрос.

- Имеете ли вы достаточное представление об истории, традициях, видении, интересах, первоначальном опыте, отношении к сотрудничеству каждого отдельного человека или организации, а также об истории их взаимоотношений с другими организациями? Готовы ли вы встретиться с третьей стороной, чтобы изложить основополагающие моменты этой информации с уверенностью, что вы их действительно знаете?

- Согласны ли ключевые лидеры, с которыми вы встречались, по крайней мере, с необходимостью пробной встречи? Помните, что с того момента, как вы пообщались с этими людьми, возникло много вопросов взаимоотношений рабочего, тактического и философского характера. Во время встречи по формированию партнерства вы не должны «утонуть» в обсуждении мелких вопросов.

- Готовы ли стороны встретиться и обсудить следующий ключевой вопрос: «Если мы хотим добиться настоящего прорыва и перехода на новый уровень, есть ли что-то, что мы можем делать лучше, работая вместе, а не поодиночке?»

- Обладает ли каждый потенциальный участник ясным, реалистичным пониманием целей встречи? Вы определили важные и конкретные ожидания таким образом, что потенциал для их реализации высок?

- Как вы оцениваете уровень доверия между организациями и их лидерами? Если имеют место проблемы, то каковы их причины и история? Существует ли необходимость разрешения этих трудностей до начала встреч? Смотрите дальше в этой главе информацию о формировании доверия.

- Вы уделили достаточно времени проработке этих этапов после чтения главы?

Спешка в организации встречи по формированию партнерства может иметь негативный эффект и произвести на участников впечатление, что вы «преследуете» свой личный интерес, вместо того, чтобы развивать общее дело. Многие крупные партнерские инициативы уделяют организации первой встречи от двух до четырех дней направленной работы. Можете ли вы справиться с этим за день? А может вам потребуется два дня, а то и больше? Объективно оцените ситуацию и определите, сколько времени вам необходимо для деятельности на этом этапе?

Примечание. Такая предварительная подготовка встречи сводит к минимуму «сюрпризы» для организатора, способствует лучшему пониманию ситуации, укрепляет как взаимоотношения с главными участниками, так и взаимное доверие, закладывая основание предварительного согласия *еще до начала встречи*.

Партнерство на практике

В процессе исследования формирования партнерских отношений выяснилось, что между потенциальными участниками партнерства существовали разрушенные взаимоотношения. Глубокая горечь, недостаток доверия, старые обиды и вражда были выявлены во всех сферах. Чрезвычайная ситуация. Однако, большинство участников высказали свое мнение о том, что видение, которого они стремятся достичь, настолько важно, что обсуждение любой возможности сотрудничества, возможно, стоит затраченных усилий. Просто никто не хотел работать с той или иной группой людей!

Команда организаторов партнерства осознавала, что не сможет добиться настоящего сотрудничества в духе Царства Божьего до тех пор, пока, тем или иным образом, проблемы разрушенных взаимоотношений не будут решены. Но, в то же время, никто не был готов прийти на встречу *специально* для того, чтобы поговорить об этих взаимоотношениях или потрудиться над их урегулированием! Таким образом, разрешать проблему взаимоотношений пришлось в ходе процесса рассмотрения некоторых объективных вопросов – таких, как нужды региона и потенциал совместной работы. Команда организаторов партнерства использовала четыре пути решения проблем, связанных с взаимоотношениями.

- Во время встречи международная молитвенная группа, по просьбе организаторов партнерства, молилась о восстановлении взаимоотношений.
- Утренняя молитва была посвящена силе и значимости евангельской вести о возрожденных взаимоотношениях.
- На самих встречах организаторы партнерства побуждали участников молиться в малых группах за нужды, чтобы лучше узнать друг друга сквозь призму обыденных проблем и забот.
- Были созданы три команды. Каждая из них состояла из двух консультантов, которые имели опыт в сфере восстановления взаимоотношений. Людям, у которых были проблемы в сфере взаимоотношений, предлагали встретиться на личном уровне с одной из этих команд для того, чтобы пообщаться и помолиться о существующих трудностях. Большинство таких встреч начинались поздно вечером и продолжались порой до пяти утра!

Проблемы, связанные с взаимоотношениями, разрешались целенаправленно, но без шума и лишнего публичного внимания. Почти все согласились с тем, что без этой составляющей партнерство никогда бы не смогло сформировать и развивать основание для будущего многолетнего плодотворного служения.

Доверие – главный компонент успешного партнерства

Создавая партнерство, помните, что партнеры и лидеры, представляющие свои организации и служения, в конечном счете, должны испытывать доверие к двум основным составляющим:

- к людям: вначале к вам, как к организатору партнерства, к вашей команде, а, в конце концов, и к другим его участникам;
- к общему делу: к тому, как функционирует партнерство и развивается чувство причастности к общему делу; и тому, что неприятные «сюрпризы» постепенно будут сведены к минимуму, а полезный опыт умножится.

Позже мы рассмотрим эти составляющие более детально, а сейчас приведем шесть ключевых компонентов, которые необходимы для развития и жизнеспособности доверия:

1. *Общее видение*. Видение – это то, *какой* мы видим нашу мечту. Какой главный результат мы рассчитываем получить в отношении людей или же в отношении проекта, ради которого планируем создание партнерства?
2. *Общие ценности*. Ценности определяют то, *как* мы будем реализовать наше видение. Они помогают выработать стратегию, тактику, а также наметить действия для реализации нашей мечты.
3. *Забота об интересах друг друга*. Заинтересованы ли мы как в корпоративных, так и личных успехах друг друга? Выгодно ли

партнерство для каждого участника? Не основаны ли партнерские отношения на чьем-либо личном интересе и эгоистичных стремлениях?

4. *Компетентность*. Можете ли вы выполнить свою задачу, оправдать ожидания или обеспечить наличие ресурсов, которые вы обязались предоставить? Всем нам приходилось испытывать разочарования из-за людей, которые пообещали что-либо, но не были в состоянии выполнить свои обещания.

5. *Надежность*. Вы можете быть в состоянии выполнить свои обещания, но *выполните ли* вы их? Пожалуй, еще более разочаровывающей является ситуация, когда человек *может* что-то сделать, но, в силу различных обстоятельств, *не делает* этого.

6. *Преданность*. Достойно похвалы, если вы однажды выполните то, что пообещали. Но в партнерстве только стабильная надежность формирует степень доверия. Будете ли вы *продолжать* предоставлять ресурсы, участвовать в рабочих встречах, воплощать в жизнь взятые обязательства, выполнять вовремя работу, или же проявлять другие аспекты долгосрочной преданности как вашему видению, так и вашим коллегам по партнерству?

Я предлагаю вам пример развития ключевых компонентов доверия на встречах по формированию партнерства, основанный на опыте успешного функционирования десятков партнерств и сообществ.

Процесс построения доверия

Следующая схема содержит ключевые компоненты процесса формирования доверия во время рабочих встреч. Со временем, при молитвенной поддержке, представленные ниже компоненты помогут вам создать основание:

- общей информации и понимания;
- доверия к видению, руководству и процессу формирования партнерства;
- согласованности деталей будущих действий и сфер ответственности.

Действуя из лучших побуждений, организатор или организационная команда партнерства часто не учитывают тот факт, что участники, которые собрались в одной комнате или вокруг одного стола, могут руководствоваться разным опытом работы и владеть различной информацией. Следствием неверного и непроверенного предположения могут стать разбитые мечты, серьезное непонимание и даже неудача в создании партнерства!

Вам, как гражданину своей страны, вовсе *необязательно* знать, что и почему делают все ваши соотечественники. Житель города может не знать досконально историю своего города. Так же и человек, взаимодействуя в служении с определенной группой людей, *не всегда* знает историю, жизненные обстоятельства и другую важную информацию о них.

Если вначале вы уделите время тому, чтобы вывести участников, хотя бы приблизительно на один уровень понимания друг друга, в будущем это воздастся вам сторицей.

Совместная работа над созданием партнерства во многом похожа на совместное путешествие. Как и в любом путешествии, у людей возникает естественное желание знать пункт назначения и маршрут движения. В пути они будут интересоваться тем, где находятся, и далеко ли до цели. Люди хотят знать, куда они движутся (по крайней мере, ориентировочно) и то, как они смогут определить, что прибыли в пункт назначения. Помочь группе отслеживать ее прогресс (на каком этапе она сейчас находится и куда движется) – ключевая задача организатора партнерства.

Совет по партнерству

* По мере того, как вы будете продвигаться «вверх» по этапам приведенной схемы «доверия», перед тем, как обратиться к следующему пункту, делайте паузу и подводите итог тому, чего вы уже достигли. Особенно сосредоточьте свое внимание на этапах, на которых вам удалось достигнуть согласия. Если остались нерешенные вопросы, напомните группе о методе, который они договорились использовать для решения таких ситуаций (например: создание рабочей группы, которая будет заниматься решением конкретного вопроса и информировать основную группу о своей работе, предлагая рекомендации). Если члены группы увидят возрастание согласия, это придаст им ощущение поступательного движения и чувство уверенности. Вашей важной задачей является раздробление сложной проблемы на мелкие составляющие, понятные большинству участников, по которым они придут к согласию. Лишь видение, *утвержденное на принятом всеми участниками основании*, позволит вам двигаться вперед.

Теперь давайте рассмотрим схему поэтапно – компонент за компонентом.

Кто вы? Чем вы занимаетесь? В чем заключается ваше видение и каковы ваши мотивы?

Предлагаемый формат встречи: отдельные участники делятся друг с другом своими историями (определите временные ограничения и разрешите краткие вопросы).

- Возможно, вы мечтаете служить в Индии или Северной Америке. Это может быть видение в служении недостигнутой проповедью группе людей, или же в сфере молодежи, СМИ, спорта, здравоохранения. Часто, как вы и можете предполагать, многие из участников лишь *слышали* друг о друге, но *не знают* друг друга лично. Формирование доверия и обмен информацией в процессе развития партнерства являются жизненно важными факторами. В этом вам помогут несколько советов по планированию встречи.

- Предложите участникам рассказать о себе: где они родились, чем занимались раньше, их нынешнее положение и сфера рабочей ответственности. Предоставьте им по одной минуте для того, чтобы они кратко рассказали о себе, своей семье, интересах, не связанных с работой. Таким образом, каждый участник сможет иметь более полное представление о коллегах, как о личностях.

- Затем, предложите участникам представить обзор своего служения. Пусть они расскажут об организации, которую возглавляют: ее истории, изначальных целях, начале деятельности, продукции, которую они, возможно, производили, и которая имеет отношение к теме дискуссии. Можно поговорить о масштабе их деятельности и персонале, их интересе в контексте обсуждаемой темы.

Наконец, пусть участники поделятся друг с другом своим видением рассматриваемого вопроса, проекта или сферы служения, для обсуждения которых собралась группа.

При таком подходе большинство участников встреч по формированию партнерства переживают моменты «прозрения», узнавая информацию о людях и организациях, с которыми они не были знакомы раньше или о которых имели неправильное представление.

В некоторых случаях, когда вы имеете дело с вопросами международного сотрудничества, этот процесс потребует от двадцати до тридцати минут времени для каждого участника и может занять несколько часов. В других случаях, чаще всего, когда дело касается западных организаций, вам придется ограничить каждого участника пятью – десятью минутами. Но даже в этом случае обсуждение займет продолжительное время, и у вас возникнет искушение избрать кратчайший путь. Не делайте этого!

Какие проблемы/ интересы свели нас вместе?

Предлагаемый формат: главный вопрос /общее видение/, представленный в двух-трех кратких предложениях (на доске, планшете или с помощью проектора). Проведите обсуждение по его утверждению.

Это – самый главный вопрос. Что побудило вас к созданию партнерства для служения? Достижение, какого результата было *так* важно и *так* проблематично для вас, что к вам пришло осознание необходимости работать *вместе*, а не в одиночку? Какое видение – наиболее полное, быстрое или эффективное – чаще всего признавали необходимым ваши собеседники во время встреч с общиной, служением или лидерами на стадии исследования?

Что Бог вложил в ваше сердце? Что, по вашему мнению, Он вложил в сердца людей, с которыми вы встречались и беседовали?

Несколько примеров мотивации партнерства.

- Возможно, для вашего района подойдет этот вариант: «Дети в нашем районе нуждаются в центре отдыха и развлечений, в котором была бы положительная духовная атмосфера, и были бы представлены христианские ценности. Как мы можем это осуществить?»

- Для вашего города есть следующий вариант: «Каким образом наши загородные церкви могут служить городским бездомным и поддерживать с ними постоянный контакт в духе любви Христа?»

- Или же: «В нашем городе церкви и христианские организации выполняют много важной работы, но об этом невозможно получить информацию – в чем она состоит, когда, где и кто ее выполняет? Большинство людей не имеют представления, как подключиться к этой работе. Не станет ли наша работа более эффективной, если мы наладим обмен информацией и координацию усилий?»

- На уровне государственных учреждений есть такой вариант: «Перед учителями стоит, действительно, сложная задача, и это притом, что нагрузки увеличиваются, ожидания возрастают, а бюджет остается скудным. Может, стоит основать союз учителей-христиан для того, чтобы поддерживать инициативы, представить школьникам христианское мировоззрение, поощрять и поддерживать учителей и молодежь?»

- В отношении группы населения, недостигнутой благовестием: «Несмотря на работу, которая совершалась в регионе на протяжении продолжительного времени, прорыв так и не произошел. Если мы будем работать над ключевыми вопросами вместе, а не по отдельности, не сможем ли мы выявить новые возможности, точки соприкосновения и поддержки друг друга?»

Во время первой встречи важно донести группе ваше видение. Вы можете написать его на доске, представить с помощью видеопроектора или других средств. Убедитесь, что все участники понимают, что это лишь *предварительное утверждение,* а группе предстоит продолжить его исследование и совершенствование в ходе дальнейшего обсуждения.

Какова история развития и настоящее положение

При развитии эффективного сотрудничества в духе Царства Божьего, вне зависимости от сферы действия, его участники будут обладать самыми разными знаниями и представлениями об условиях, в которых оно происходит.

Предлагаемый формат: проведите круглый стол с тремя-четырьмя представителями, хорошо осведомленными в вопросе, и после этого проведите обсуждение.

Ключевой принцип партнерства

Ни одно партнерство или сообщество не может быть учреждено и, тем более, поддерживаться в рабочем состоянии без достигнутого согласия его участников в вопросах информационной базы и определенных положений. Этот «общий набор данных» включает в себя историю, социальный/духовный контекст, информацию об организациях, их руководстве и командах, понимание препятствий, которые могут встретиться на пути и т.д.

Хотя, приведенный ниже пример может показаться преувеличением, но его стоит принять во внимание.

Партнерство на практике

Представьте, что у вас есть космический корабль, следующий на далекую планету для научных исследований. С момента старта кораблю потребуется два года, чтобы достигнуть пункта назначения. Если угол запуска ракеты будет неверным, хотя бы на четверть градуса, куда он прилетит через два года? С каждой секундой космический корабль будет все больше отклоняться от курса. Точно также, простое понимание проблемы, которую вы обсуждаете и о разрешении которой молитесь, жизненно необходимо как для принятия эффективного и правильного решения, так и для наблюдения прогресса на пути его реализации.

Еще один пример.

Партнерство на практике

Ряд организаций продолжительное время работали в духовно недоступной стране. Почти каждый их представитель знал, по крайней мере, двух других людей или два служения, работающих где-то в той же стране. Несмотря на сложную социальную, политическую, религиозную и экономическую ситуацию, в ней не было системы адаптации для вновь прибывающих служителей. Во время проведения встреч по формированию партнерства группа организовала круглый стол, в котором приняли участие четыре миссионера. Каждый из них представлял один из сегментов исторической и современной ситуации, сложившейся в стране. По мере того, как участники представляли свою информацию, более широкая аудитория вносила дополнения и задавала вопросы для прояснения ситуации. По окончании этой встречи большинство участников отметили, что они считают состоявшуюся встречу весьма полезной. Почти все они признали, что во время процесса обсуждения они выяснили что-то важное для их понимания процесса. Была ли эта встреча всеобъемлющей? Конечно, нет. Но, предоставила ли она возможность всем участникам узнать одну и ту же информацию, обсудить ее и поразмыслить о возможности ее применения? Безусловно, да!

Ключевой принцип партнерства

Такой обмен информацией вносит вклад в общую «базу данных», которая станет бесценным «словарем» и совокупностью возможностей, которыми будут руководствоваться участники процесса на пути развития проекта. Когда результаты их деятельности подтвердят то, о чем говорилось ранее, они послужат им доказательством. В обратном случае, участники смогут использовать общую информацию, как базовый источник.

Практические советы

После каждого из этих этапов подведите итоги. Сделайте краткий обзор основных фактов. Выясните, согласны ли с вашим мнением по ключевым позициям другие участники, отметив, что вы не претендуете на правоту. Как правило, участники изъявляют желание добавить «что-то» от себя, что, по их мнению, не было услышано или понято. Это нормально, поскольку это «что-то» не меняет сути того, что было сказано, и по поводу чего большинство участников пришли к согласию. Однако очень важно дать людям возможность высказать свое мнение.

Потратив время на обмен данными и обсуждение широкого спектра информации, вы извлекаете огромную пользу, которая заключается, прежде всего, в том, что группа начинает обретать уверенность:

- в том, что не осталось каких-либо скрытых предпосылок или упущенной информации;
- в том, что все располагают более-менее одинаковой информацией, даже если существуют определенные разногласия в деталях;
- в том, что процесс проходит открыто и приносит пользу, а само начинание и его лидеры заслуживают доверия. Ни у кого из участников нет скрытых личных интересов, которые в дальнейшем могли бы преподнести неприятные «сюрпризы».

Вернемся к пяти примерам из главы «Какие проблемы и интересы свели нас вместе?». Эти пять представленных видений – от необходимости создания центра для детей и до мечты о том, чтобы Слово Божье достигло далеких стран – сильно отличаются друг от друга. У каждого из них своя история и своя настоящая действительность. Чем больше мы знаем о них, тем более эффективными будут наши размышления и планы.

Одним словом, все мы *думаем,* что досконально разбираемся в ситуации, знаем историю, контекст и настоящее положение дел. Правда же состоит в том, что каждый из нас может узнать еще больше. *Объединяя усилия*, мы достигаем своих целей, придаем уверенность нашим взаимоотношениям и процессу в целом.

Развитие согласия: препятствия на пути к успеху

Предлагаемый формат: обсуждение в малых группах с докладами на пленарном заседании.

Давайте внимательно рассмотрим проблему. Вернемся к нашему главному видению. Просмотрите еще раз пять примеров из главы «Какие проблемы и интересы свели нас вместе?». *У каждого* из этих видений есть, соответственно, и свой уникальный набор проблем. В *чем же* они состоят? В определенных методах ведения дел, обстоятельствах, бюрократии, недостаточной компетентности, недостатке людей, финансов и других ресурсов или проблеме сферы влияния? *Решение каких проблем наиболее важно со стратегической точки зрения и требует особого внимания?*

Примечание. В следующей главе «Ключевые элементы успешных партнерских встреч», мы детально рассмотрим такие встречи и несколько идей по управлению малыми рабочими группами, по обратной связи и т.п.

Как показывает схема формирования доверия, в процессе вы сможете лучше узнать друг друга и подлинную природу трудностей, с которыми сталкиваетесь. Вы будете развивать отношения и доверие через способность членов группы слушать друг друга и работать вместе.

Очень важно, чтобы информация, представляемая в докладах малых групп перед всей аудиторией, была наглядной. Убедитесь, что у вас достаточное количество досок, планшетов, есть возможность использовать компьютер и видеопроектор.

Совет по партнерству

* Старый добрый лист бумаги часто бывает лучшим способом передачи информации. После обмена идеями, запишите их на листах бумаги и разместите в зале, возможно, в определенной последовательности для того, чтобы к ним можно было обращаться к ходе дальнейшей работы и дискуссии. Записи на доске нужно вытирать, а компьютер может воссоздавать лишь одну страницу, кроме того приходится использовать крупный шрифт и постоянно прокручивать страницы, чтобы вернуться к уже выполненной группой работе. На листах бумаги можно легко записать ключевые моменты встречи, воссоздавая полную картину совместной деятельности.

Ободряйте участников малых групп мыслить как можно более творчески. Очень важно проинструктировать их о том, *как* надо

работать, а не о том, какие концепции они должны развивать, или какие выводы сделать. Цель работы членов группы заключается в самостоятельном мышлении, и в выполнении работы, которая приведет к определенному *типу* результата. Помогите группе наладить общение и эффективную совместную работу, используя к ним одинаковый *подход,* даже если *суть* того, что они делают – различна.

Например, попросите участников в свете первоначального видения, определить три самые главные, по их мнению, проблемы или препятствия.

Совет по партнерству

Сейчас подходящее время обратиться к восьмой главе, которая посвящена молитве. Каждый этап в развитии согласия, таким образом, предоставляет прекрасную возможность прерваться для молитвы в малых группах. Пусть участники помолятся за личные нужды друг друга и Божье водительство в принятии решений. Обычно я рекомендую сначала помолиться про себя и попросить Дух Святой руководить процессом принятия решений. Большим ободрением для участников служит возрастание уровня согласия в видении – значит, Бог, действительно, направляет их!

Скажем, у вас есть шесть групп по три человека в каждой. Из вышеприведенного примера вы можете предположить, что в результате обсуждения вопроса, окажется восемнадцать различных точек зрения.

Ключевой принцип партнерства

Если участники, с которыми вы работаете, имеют опыт в обсуждаемой сфере, их идеи будут группироваться на основании определенных общих понятий. С достаточной степенью уверенности, можно предвидеть, что восемнадцать участников, работающих над одним вопросом (как, например, в случаях, что приведены выше), определят лишь восемь-десять (но не восемнадцать) задач. Неудивительно, если они представят только шесть-восемь разных

точек зрения, которые являются результатом их общего опыта и понимания обсуждаемого вопроса. Это относится ко всем случаям процесса достижения согласия в развитии партнерства.

Каждая малая группа, представляя доклад основной группе, имеет возможность познакомиться с концепциями, представленными другими группами. Это еще раз сократит список, упомянутый выше.

Проблема, в данном случае, состоит в том, что группа никогда прежде сообща не обращалась к этим вопросам и не работала вместе над принятием решений. Следовательно, очень важно для группы сосредоточиться на осуществимых задачах – на целях, которые возможно достичь. Это означает, что нам, пожалуй, придется еще раз сократить список!

Партнерство на практике

Компания, производящая автомобили, состоит из множества различных подразделений, которые целенаправленно работают над их производством. До тех пор, пока члены команды не наладят совместную работу по производству одной модели автомобилей, им преждевременно думать о выпуске пяти других. Генри Форд начал производство с модели «Т» (притом только черного цвета!), затем – модели «А» и т.д. И лишь наработав двадцатилетний опыт, компания начала производить множество моделей одновременно.

Позже, когда партнерство продолжит двигаться вперед, вы можете привлечь к участию новых людей или организации, используя в партнерстве их опыт и перспективы развития.

Формируя первоначальный список препятствий, группа, вероятно, предложит перечень из шести-восьми пунктов. Следующий ключевой момент заключается в расстановке приоритетов. Некоторые проблемы, в действительности, представляют собой всего лишь досадные помехи, тогда как другие имеют стратегически важный характер и создают ситуации, которые могут поставить под угрозу

существования ваше видение. Задача группы состоит в том, чтобы определить, что есть что.

На этом этапе чрезвычайно важно проводить процесс обсуждения в малых группах, выслушивать мнения других и вновь подводить итоги. Для того, чтобы окончательно свести список основных препятствий к одному или двум пунктам – к проблемам, разрешение которых способно оказать значительный положительный эффект в достижении дальнесрочной цели, может потребоваться два или три таких круга.

Развитие согласия: потенциальные способы преодоления основных препятствий

Предлагаемый формат: обсуждение в малых группах с докладами на пленарном заседании.

Итак, группа сократила перечень наиболее важных проблем до одной или двух, достигла договоренности по совместной работе на следующем этапе реализации видения.

Что дальше? Теперь начинается настоящее творческое мышление! Мы должны думать, обсуждать, молиться о потенциальных решениях основных проблем, которые мы выявили. Каковы возможные способы преодоления этих препятствий или их творческого разрешения? Какие шаги наиболее важные в стратегическом плане?

Опять же, для достижения оптимальных результатов, стоит уделить время тому, чтобы обсудить список возможных решений в малых группах. Вы можете изменять состав малых групп, объединять участников в новые группы на каждом следующем этапе, тем самым, предоставляя им возможность, лучше узнать друг друга, и по-новому осмыслить групповое мышление.

Вот еще один способ постановки вопроса: «Если бы мы могли достичь чего-то в течение ближайших шести месяцев, что могло бы оказать наиболее сильное влияние на разрешение основных проблем и реализацию видения?».

Помогите группе пройти процесс обсуждения, описанный выше. После обсуждения, молитвы и повторного обсуждения между основной и малыми группами сократите список предполагаемых действий до одного или двух.

Помните, что прежде чем бежать, группа должна научиться ходить (как в примере с производством автомобилей). Люди должны определить основное препятствие или проблему, а затем разработать и привести в исполнение стратегию по ее совместному разрешению. Это *огромный* шаг вперед, который жизненно необходим как для практического прогресса, так и для чувства достижения успеха.

Вам может потребоваться два или три раза пройти этапы мозгового штурма, докладов, достижения согласия. Во второй раз, если у вас имеется в наличии шесть-восемь предложений, попросите малые рабочие группы выбрать *только одно:* «Если бы мы могли успешно применить только одно из этих предложений, то какое из них, по вашему мнению, смогло бы *более всего* повлиять на осуществление нашего видения в ближайшие полгода-год?»

Когда участники групп во второй раз поделятся своими идеями, вы обнаружите, что список сократится до трех-четырех ключевых моментов. Наблюдать за тем, как в группе возрастает согласие – одно удовольствие. Это очень важно для того, чтобы участники понимали процесс, ощущали свою причастность к нему и тем плодам, что он приносит. Кстати, такие изменения в среде участников партнерства повысят уровень доверия к вам, вашей команде и вашим действиям по осуществлению организации всего процесса.

На следующем этапе повторите те же действия, но в этот раз заметьте: «Нам необходимо сократить список до одного-двух пунктов, реализуя которые мы достигнем более значительных результатов». Опять же, предоставьте каждой группе право одного голоса, но осуществить выбор они должны из трех-четырех оставшихся пунктов.

Ключевой принцип партнерства

Групповые встречи, которые проходят по такой схеме, формируют свои индивидуальные особенности и духовную

атмосферу. Как организаторы партнерства мы должны нести позитивный настрой, постоянно контактировать с участниками группы и ободрять тех, кто не проявляет активности. Убедитесь, что группа знает, на каком этапе процесса она находится, и какого прогресса уже достигла. Сверить свой маршрут с картой лишним не будет.

Проверьте реальную ситуацию. Взлеты и падения в эмоциональной/психологической сфере участников встреч по формированию партнерства – обычное явление. Как правило, они вызывают:

1. Любопытство и предвкушение.

2. Интерес и увлеченность.

3. Возрастающее чувство разочарования (то ли процесс идет медленно, то ли люди не видят связи с практическими результатами).

4. Повторная увлеченность (осторожная или от всей души).

5. Чувство причастности к достигнутым результатам, достижения желаемого и радость от этого.

Критическим моментом процесса является третья стадия. В процессе формирования осознания важности выполняемой группой работы, очевидность прогресса и связь с целью, жизненно необходимы для поддержания сил и надежды участников. Сверяйте свой маршрут с картой и с теми достижениями, в которых группа уже пришла к согласию. Всем нам необходимо видеть перспективы и ощущать поддержку – особенно, если мы имеем дело с людьми, которых толком не знаем и занимаемся незнакомым для нас делом, которое, к тому же, не можем контролировать непосредственно.

Группа должна видеть отчетливую связь между разрешением кратко- и среднесрочных целей и осуществлением БОЛЬШОГО видения, которое, вероятно, потребует продолжительного периода времени и ряда важных действий. *Прежде чем начать бегать, мы должны научиться ходить. А пока мы будем вместе учиться ходить, нам необходимо чувство радости, удовлетворения и достижения задуманного.*

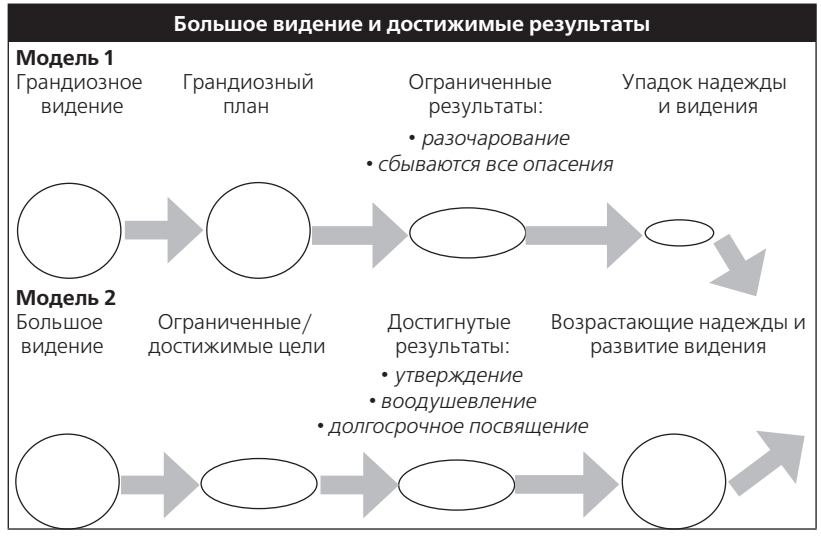
На этом этапе встречи по формированию партнерства группу ожидает:

- Самая большая опасность: позволить группе увлечься глобальным видением и наметить недостижимые кратко- и среднесрочные цели. Результат – вероятная неудача, разочарование, потеря веры в видение и потенциал партнерства.

- Грандиозная возможность: помочь группе определить ближайшие цели, которые, бесспорно, важны, как шаги к достижению большого видения. Определить, что означает успех в достижении этих промежуточных целей, и утвердить стратегию группы.

Чувство успеха и удовлетворения от результатов деятельности партнерства придет, по крайней мере, частично, уже от самой встречи, а в последующие месяцы – от работы, которую вы будете совершать вместе.

В представленной ниже схеме изложены два возможных подхода. Модель 1 почти всегда приводит к провалу. Модель 2 представляет собой простой подход, который обеспечивает реальные результаты и чувство успеха, тем самым, генерируя надежду на реализацию большого видения и формируя ценность партнерства.



Объяснение к схеме

Модель 1. Люди, вдохновленные истинной любовью к Богу и людям, посвященные определенной сфере или проекту, объединены большой мечтой. Они намечают грандиозные цели и принимают решение двигаться вперед. Однако, они никогда не работали вместе, а их опыт сотрудничества незначителен. Большие цели обескураживают, время, отведенное для первой фазы развития партнерства, истекает, а достижения несущественны. Участников постигает глубокое разочарование, появляются нарекания (или мысли): «Я же говорил, что ничего из этого не выйдет!». Чувство уверенности группы угасает, ее видение приходит в упадок, а надежды ослабевают.

Модель 2. Люди, вдохновленные истинной любовью к Богу и людям, посвященные определенной сфере или проекту, объединены большой мечтой. У них есть осознание того, что они никогда прежде не работали вместе, и что сначала им необходимо научиться не бегать, а ходить. Поэтому они ставят перед собой важные, но ограниченные цели, которые, по их мнению, можно достигнуть в течение ближайших 4-6 месяцев. По мере того, как ответственные за достижение определенных целей люди, продвигаются вперед, они наблюдают положительные результаты и сообщают о них всем партнерам. Каждый участник становится очевидцем того, как ограниченные, краткосрочные цели становятся важным шагом на пути к осуществлению большой мечты. Оценка группой своего прогресса и приобретенных познаний служат ободрением ее участникам, надежды которых возрастают, и они, воодушевленные своими первыми успехами, готовы к чему-то большему.

Ключевой принцип партнерства

Ограниченные, достижимые цели должны всегда соответствовать двум ключевым критериям.

- Все участники должны быть в состоянии сказать: «Это то, что, действительно, важно для достижения нашей общей цели, и то, что никто из нас не сможет сделать в одиночку». Участники должны быть убеждены, что представленное видение от Бога – то, что Он желает совершить через них.

- Участники должны иметь убеждение: «Я вижу, что достижение этой цели в недалеком будущем поможет в осуществлении моего видения или видения (миссии) моего служения».

Короче говоря, первоначальные цели, которые вы устанавливаете, или проблемы, которые намереваетесь разрешить, должны, несомненно, быть чем-то, что *может быть достигнуто только вместе*. Цель должна возбудить воображение каждого участника. Кроме того, важно, чтобы каждый представитель служения или организации имел возможность увидеть специфическую потенциальную ценность предприятия для миссии организации. Простое уравнение: до тех пор, пока эти две составляющие не будут присущи всем участникам, они будут продолжать уклоняться от процесса и вопроса о значении партнерства для них лично.

Итак, какова ситуация на данный момент? Участники познакомились друг с другом, определили цель встречи – большое видение (пусть даже только в общих чертах), обсудили содержание видения, выявили основные препятствия и установили наиболее опасные из них, наметили первоочередные действия, которые, по мнению участников, необходимо осуществить в дальнейшем.

Теперь мы подошли к решающему моменту!

Партнерство: быть или не быть

Если вы дошли до этого этапа, вы проделали долгий путь. Отличный прогресс! Ваше видение, мечты и нелегкий труд позволили группе воочию увидеть потенциал совместной работы. Вы, как группа, уже многое узнали, создали базу информации и начали процесс построения доверительных отношений.

На основании того,

- что вы знаете друг о друге,
- что вы знаете об общем видении,
- что вы знаете о настоящем положении дел,
- что вы считаете самыми главными препятствиями и проблемами, и

- что, по-вашему, необходимо предпринять в первую очередь, пришло время оценить положение дел на сегодняшний день.

Во-первых, важно сделать краткий обзор того, чего вы уже добились. Сосредоточьтесь на тех сферах, в которых вы смогли достичь общего согласия. Ключевая задача организатора процесса такого рода состоит в том, чтобы помочь группе осмыслить ее прогресс и не потеряться во всех этих обсуждениях.

Итак, вы подошли к ключевому вопросу. Основываясь на том, что вы уже знаете и сделали,

считают ли члены группы, что имеет смысл сделать следующий шаг, чтобы выяснить, каким образом они могут работать над этим вопросом ***вместе,*** *а не каждый сам по себе?*

Прежде, чем приступить к обсуждению этого вопроса, уделите, по крайней мере, несколько минут для того, чтобы рассмотреть любые еще нерешенные вопросы и комментарии.

Для участников процесса важно понять, что на этом этапе они:

- не связывают себя какими-либо обязательствами – ни себя лично, ни как представители своей организации;
- не рассматривают подробный план действий или структуру совместного сотрудничества;
- не решают, «кто в команде» или во сколько эта инициатива обойдется.

Группа займется этими важными вопросами позже. А на данный момент участники должны *признать:* «Мы считаем, что над этим вопросом стоит работать *вместе*, и наше желание – разобраться, что для этого необходимо».

Советы по процессу встречи

* Вот еще один подходящий момент для того, чтобы прерваться и совершить молитву. Напомните друг другу о большом видении, о его значении, о том, как важно достичь прорыва. Доверяйте Богу, и пусть Он говорит к участникам. Они испытают возрастающее чувство причастности к результатам, а вы завоюете их уважение.

Пусть процесс будет настолько прост, насколько это возможно. Устное голосование или голосование поднятием руки – одни из лучших способов. Не затягивайте дело. Все, что вам следует выяснить на этом этапе: «После всего, что мы выполнили и узнали, имеет ли смысл двигаться дальше, чтобы сделать следующий шаг в деле расширения сотрудничества?». На основании информации, полученной из наблюдений во время заседаний, а также во время перерывов на кофе или еду, вы уже должны иметь верное представление об отношении группы к этому вопросу. Их ответ не должен стать «сюрпризом» для вас.

В случае достижения согласия, необходимо предпринять несколько важных шагов, которые мы обсудим дальше. Если вы пришли к этому моменту, и участники до сих пор могли договариваться по большинству вопросов, очень мала вероятность того, что они повернут назад. Их собственный труд и достигнутое согласие будут поощрять их в движении вперед.

Но если, по каким-то причинам, вы не достигли согласия, воспользуйтесь следующими советами.

- Во-первых, знайте, что ваша работа вовсе необязательно бесплодна. Если вы дошли до этого этапа, группа уже, по идее, исследовала и осмыслила многие ключевые вопросы и пришла по ним к согласию.

- Возможно, стоит уделить время тому, чтобы определить «камни преткновения» – вопросы, сомнения или «почему нет». Вероятно, причина заключается в вопросах, которые все еще не были рассмотрены к этому ключевому моменту. Их несложно выяснить или поручить эту работу малым группам.

- Поинтересуйтесь у группы, рассматривают ли они возможность дальнейшего движения вперед, и могут ли они повременить с принятием решения по совместной работе (в сущности, отложить его). Часто дополнительная информация и более де-

тальное планирование помогают преодолеть чувство опасения участников или разрешить какие-то их вопросы.

Давайте предположим, что группа ответила: «Да, мы готовы двигаться вперед – сделать следующий шаг и увидеть, что Бог приготовил для нас». Даже если это утверждение высказано группой неуверенно, труд, вложенный в дело, заслуживает дальнейшей серьезной работы.

Практический совет по организации встречи

* В ходе такого процесса очень важно чувство движения. Это тяжелая работа для всех его участников. Если группа хорошо сработалась вместе и видит направление движения, важно продолжать работу. Но, если вам позволяет график вашей встречи и есть необходимость сделать перерыв, то это как раз подходящее время. Возможно, у вас возникнет необходимость прерваться – на час или дольше, а возможно, и до следующего утра. Насколько плотным не был бы график встречи, до перерыва и после него обязательно *подводите итоги* того, на каком этапе процесса вы находитесь. Ваша цель максимально прояснить ситуацию и свести неразбериху к минимуму.

Развитие согласия: распределение работы и программа

Предлагаемый формат: пленарное заседание под руководством специальной оперативной группы.

На этом этапе вы подходите к уровню детализации процесса, который основная группа, как правило, не в состоянии эффективно преодолеть сама. Пятнадцать вас или пятьдесят, пришло время создать небольшую рабочую группу для проработки деталей ваших дальнейших шагов.

На этом этапе необходимо, чтобы:

1. Участники сделали свой вклад ресурсов, контактов, стратегических идей и всего того, что может быть важно для определения приоритетов. Каждому из них необходимо предложить свои идеи и ресурсы, чтобы испытать чувство причастности к делу.

2. Небольшая рабочая группа, состоящая из четырех-шести человек, может использовать общий вклад группы для осуществления следующих практических шагов. Приведенные ниже принципы выбора рабочей группы расположены в порядке приоритета, в соответствии с вероятностью успеха применения:

- вызвать добровольцев;
- попросить группу выдвинуть кандидатов;
- привлечь членов консультативной группы (с вашим участием) для рекомендаций кандидатам на основании их уровня заинтересованности и компетентности.

3. Убедитесь, что основная группа осведомлена в том:

- какие действия намеревается предпринять оперативная группа;
- какие отзывы они хотели бы услышать;
- что никакие действия не будут предприняты без ведома и одобрения основой группы;
- кто будет отвечать за коммуникацию с группой;
- каким будет порядок общения с группой;
- как они узнают, что первый этап совместной работы успешно завершен;
- когда основная группа соберется для следующей встречи.

4. Оперативная группа должна договориться о том:

- кто чем будет заниматься;
- кто из участников оперативной группы будет координировать общение между группами и их совместные действия;
- каково расписание их деятельности;
- кто будет ответственным за отчетность перед основой группой, в чем она будет состоять и когда осуществляться.

Об организации и структуре

То, каким образом группа построит свою организацию, чрезвычайно важно для развивающегося партнерства. Не забывайте, что вы имеете дело с *индивидуальными личностями*. Существует определенная динамика во время проведения инициативных встреч жителей одного района, где каждый говорит от своего имени, а не от имени организации. Как только начинается представление как своих личных интересов, *так и* интересов организации, динамика встречи меняется коренным образом.

В пятой части 16 главы, «Структуры эффективного партнерства: функция определяется назначением», я представлю еще некоторые идеи, модели и способы эффективной организации инициативных проектов. А сейчас давайте разберем несколько моментов, чтобы предусмотреть проблему, вероятность возникновения которой на данном этапе – велика.

Некоторые лидеры или организации имеют опыт работы в торговых ассоциациях, бизнес-объединениях, группах, объединяющих профессионалов одной сферы или других совместных инициативах, тогда как другие такого опыта не имеют. Обычно, непросто перейти из бизнеса или профессиональной сферы деятельности в область некоммерческой деятельности – особенно, когда идет речь о религиозных неприбыльных организациях.

Участвуя в организации сотрудничества, как отдельные личности, так и лидеры организаций, должны помнить о важности трех аспектов:

- Принятие решений. Не будет ли в этом новом союзе ущемлена моя (наша) свобода? Каким образом будет осуществляться принятие решений, и кто будет этим заниматься? Процесс формирования сотрудничества, который они только что прошли, должен представлять им самую лучшую модель.

- Финансы. Какие финансовые обязательства требуются от участников, и смогу ли я придерживаться их? Напоминание о том, как проходил процесс обсуждения необходимых действий, поможет участникам понять, что им не придется иметь дело с такими явлениями, как директивы или указания «сверху».

- Индивидуальность. Смогу ли я (мы) сохранить свою индивидуальность, и как это повлияет на наши взаимоотношения с теми, кто избрал нас? Атмосфера открытости и чувство причастности к группе в процессе формирования, позволит каждому участнику почувствовать, что его индивидуальность, или индивидуальность его организации, будут восприняты с должным уважением, и не будут умалены в других проектах в рамках сотрудничества (см. 15 главу, «Созидание надежды: доверять и быть достойным доверия»).

Ключевой принцип партнерства

Самая значительная сложность состоит в том, чтобы создать структуру, которая бы отвечала основным потребностям партнерского видения, и в то же время, предоставляла отдельным участникам и организациям возможность сохранить свою индивидуальность и свободу в других сферах жизни и служения.

Десятки партнерств выявили, что они способны весьма эффективно функционировать на основании достигнутого согласия, руководствуясь в совместном труде лишь достаточно ограниченным сводом правил. Другие предпочитали компромиссную позицию, и для того, чтобы придать структуру своему союзу, заключали меморандум о согласии или совершали другой подобный акт. Третьи же учреждали более формальные структуры с членством, процедурой принятия решений и другими составляющими, которые определяли процесс совместной деятельности.

Но до того, как ваша оперативная группа приступит к работе, начнет размышлять, молиться и представит доклад о проделанной работе, скорее всего, еще рано обращать внимание на такие детали.

Подведение итогов встречи по формированию партнерства: размышления и торжество

Оперативная группа должна собраться и спланировать свои ближайшие действия, принимая во внимание ожидания основной

группы. Рассматривая чисто практические вопросы, они должны решить, каким образом они могут применять идеи и ресурсы основной группы.

И, наконец, прежде чем основная группа будет распущена, выслушайте отзывы участников группы о качестве совместной работы. В следующей главе вам будут предложены методы оценки встреч. Уделите время, чтобы прославить Бога за то, что Он произвел в вас и через вас, как группу, и помолитесь о будущих достижениях в вашей совместной работе.

Прочность и эффективность партнерства зависит как от нашего доверия к самому *процессу,* так и к *людям*, которые его возглавляют. В следующей главе мы продолжим рассмотрение даной темы, и узнаем еще о некоторых ключевых элементах эффективных партнерских встреч.

Показатели успеха:

- большинство потенциальных участников, с которыми вы встречались раньше, и которые обещали прийти, действительно пришли на встречу;
- группа, усердно работая, прошла весь вышеуказанный процесс, шаг за шагом;
- взаимоотношения в группе были дружественными, и все вопросы постепенно решились;
- участники признали ценность совместных молитв;
- в группе наблюдался рост чувства общей цели и подлинного единства;
- участники поставили перед собой ограниченные, но важные цели, запланировали практические шаги по реализации видения и договорились о реалистичном плане действий;
- были определены новые участники или служения, которых следовало бы привлечь к совместной работе, и которые, в будущем, могли бы внести существенный вклад в развитие партнерства;
- для обеспечения поступательного движения партнерства вперед, из числа признанных участников была создана оперативная группа, которая взаимодействовала с организатором партнерства или организационной командой.
- была утверждена программа и график взаимодействия, что обеспечило осведомленность участников в том, что происходит, кто, чем и когда занимается.

Примите мои поздравления – видение и настойчивость помогли вам дойти до этого этапа. *Помните о том, что, если бы это все было очень легко, так бы поступали все*. Деятельность сатаны, наша грешная природа, суетность жизни и личные интересы работают против сотрудничества в духе Царства Божьего. Но Христос остается верным Спасителем, а Его Дух дарует нам силу и радость для преодоления всех преград.

Да благословит вас Бог! Пусть начало вашего партнерства будет чрезвычайно успешным и станет ценным опытом для всех, кто в нем участвует. Вложив в общее дело свои молитвы и силы, вы заслужили это ободрение!

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ГЛАВА 12

В ПУТИ

Ключевые элементы встреч по формированию партнерства

Основная идея

Рабочие и неформальные встречи, которые эффективно помогают Божьим людям работать вместе, не происходят сами по себе. Чтобы организовать хорошую встречу, нужно заранее тщательно продумать все детали, а после встречи – обсудить все ее достоинства и недостатки. Для успешного формирования партнерства, необходимо удерживать баланс между тщательной проработкой всех мелочей и постоянным стремлением к руководству Божьего Духа.

В этой небольшой главе я поделюсь с вами многолетним опытом, который поможет вам достичь успеха и снизить риск неудачи или, тем более, провала.

Давайте быть честными. Большинство из нас не любят проводить деловые встречи. Я сам их не люблю. У меня и, возможно, у вас уже сложилось не самое лучшее мнение о таких рабочих встречах. Зачастую я испытываю сильное разочарование, а их практические результаты кажутся незначительными. Особенно это касается встреч, на которых совершенно разные, несвязанные друг с другом, люди пытаются договориться по вопросу, представляющему для них общий интерес – мало кто захочет принимать участие в деле, обреченном на провал. Короче говоря, каждый из нас принимал участие в таких скучных неудачных собраниях. Кому захочется повторения этого? Я надеюсь, что мысли, которыми я хочу поделиться в этой главе, повысят вероятность вашего успеха и снизят возможность разочарования во время ваших партнерских встреч. Поверьте, стоящие, продуктивные и успешные собрания, действительно, возможны!

В этой главе вы познакомитесь с рядом ключевых принципов и практических советов. В качестве примера я использую встречу по формированию партнерства, о которой упоминал в предыдущей главе. Вы сами убедитесь, что многие из этих принципов полезны для любого собрания в сфере партнерства.

В преддверии встречи

Допустим, что вы знаете всех людей, с кем имеете дело в рамках этого процесса – возможно, наглядно. Они знают вас, ваше видение, вашу роль, и не будут удивлены, если получат какое-то сообщение от вас. Но все же, будет лучше, если во время личной встречи вы предупредите их, что намерены обратиться к ним снова, чтобы приобщить к делу.

Вот несколько советов, которые помогут потенциальным участникам почувствовать свою причастность к партнерству еще на ранних его этапах.

При помощи электронной почты или факса:

1. Разошлите предварительный план мероприятий. *Помните: вы поступаете так потому, что участники уже согласились с тем, что проблема настолько значительна, что следует, по крайней мере, серьезно изучить возможности совместной работы.* Сосредоточившись на главных вопросах, тем не менее, придайте повестке дня общий характер, создавая, таким образом, своеобразный каркас для запланированной вами встречи (пример смотри ниже в этой главе). Не обращайтесь в рассылке к специфическим вопросам. Предоставьте это группе в процессе совместной работы.

- Подведите участников к тому, что это их общее дело, и цель сотрудничества состоит не в преследовании личных интересов, а

в стремлении к развитию христианских ценностей в духе Царства Божьего.

- Попросите их высказать свое мнение о повестке дня, тем самым показывая, что вы заинтересованы в их точке зрения.

- К началу собрания эта информация может претерпеть существенные изменения – как за счет ваших новых идей, так и за счет предложений потенциальных участников; это даст им понять, что их мысли услышаны.

2. Определите и назначьте группу, состоящую из четырех-шести мудрых и прозорливых участников, которые составят Консультативный комитет. Они должны внести в дело такой же вклад, как и все другие (как указывалось выше). Но неформально в ходе встречи они будут исполнять роль своеобразного форума и консультантов, которые, общаясь с участниками между сессиями в вестибюле, дадут им понять, что весь процесс осуществляется под мудрым руководством. Участников следует мотивировать к тому, чтобы они обращались к этим людям со своими идеями, вопросами или предложениями. Они должны понять, что это всего лишь временная, неформальная группа, созданная для того, чтобы сделать встречу как можно более эффективной.

3. Внесите изменения в повестку дня, исходя из пожеланий участников.

4. Организуйте молитвенную сеть, которая будет направлено молиться:

- за участников до встречи;
- за безопасность, за открытость и т.д.;
- за участников и руководителей встречи, за открытые взаимоотношения;
- за правду, произносимую с любовью;
- за духовное понимание, надежные практические результаты в духе Царства Божьего;
- за защиту от сеющего распри сатаны, за присутствие Божьей силы от начала и до завершения встречи;

- за чувство радости и благодарности участников за ход встречи и ее завершение;
- за четкие практические шаги в деятельности, по окончании встречи.

Советы по процессу

Жизненно важно, чтобы во время предшествующего встрече общения и во время самой встречи вы прояснили следующее:

- встреча, в принципе, организована для того, чтобы осуществить обмен информацией и изучить возможности сотрудничества по определенному вопросу, решение которого слишком сложно для отдельной организации или служения;

- участникам не будет навязываться мнение о неизбежности такого сотрудничества и его формате;

- сама группа будет молиться и обсуждать необходимость такого сотрудничества или партнерства, его цели и формат;

- процесс обсуждения будет открытым для всех участников.

Ключевой принцип партнерства

Уделите достаточно времени встрече по формированию партнерства. Это поможет вам и вашим партнерам заложить прочный фундамент для доброжелательных взаимоотношений и укрепить дальнейшую работу партнерства, что послужит образцом для подражания и усилит доверие.

Контрольный список по процессу встречи: советы по достижению успеха

- Чтобы помочь участникам сосредоточиться на максимально эффективном использовании времени, организуйте встречу в каком-нибудь уединенном месте – подальше от офисных помещений. И никаких телефонных звонков во время обсуждения!

- Работа над вопросами, намеченными в ходе этого процесса, потребует значительного периода времени. Возможно, вы сможете сделать это за день-два. Но, как правило, встречи по формированию партнерства или сообщества занимали три-четыре дня. Если у вас получится наладить эффективную совместную работу, помните о масштабе видения и о возможных долгосрочных результатах. Серьезное сотрудничество требует времени. Многие партнерства и сообщества потерпели неудачу еще на стадии формирования, потому что пытались форсировать процесс.

- Возможно, вам потребуется разделить стадию формирования на два или более этапов, поэтому перерыв на несколько дней или даже неделю позволит занятым лидерам вернуться к своим обязанностям. Конечно, это будет зависеть от того, собрались на встрече участники из одной местности, или же они приехали издалека. В большинстве случаев гораздо дешевле и эффективнее провести одну рабочую сессию продолжительностью в два, три или четыре дня.

- Если вам необходимо разделить стадию формирования на два этапа, убедитесь в том, что:

  А). Одни и те же люди участвуют как на первом, так и на втором этапе встречи. Новые участники, присоединившиеся на втором этапе, будут не в курсе информации и сложившихся взаимоотношений. Они будут поднимать вопросы, которые группа уже обсуждала на первом этапе, или по которым уже пришли к согласию участники первого этапа, тем самым препятствуя работе основной группы. Б). В начале второго этапа сделайте тщательный обзор вопросов, которые уже обсуждалась, и в которых группа пришла к согласию во время первого этапа встречи.

- Пусть группа установит регламент встреч, правила приема и совершения телефонных звонков. Если каждый участник не будет практически все время участвовать в процессе, то шансы на достижение желаемого успеха и чувства причастности к работе будут весьма незначительны.

- Ставьте перед собой четкие цели и имейте ясное представление о результатах, которых вы хотите добиться. Но, следуя духу служения, позвольте группе самой определять приоритетные вопросы и принимать решения. Убедитесь, что участники ощущают полную причастность к любым достигнутым результатам. Короче говоря, дайте им понять, что вы – организатор, а не манипулятор!

- Активно поощряйте участие. Часто люди с самыми лучшими идеями не спешат поделиться ими. Ободряйте проявлять активность в процессе тех, кто этого еще не делал – не препятствуйте никому.

- Почти на каждой встрече бывают люди, которые слишком много говорят, выносят на обсуждение второстепенные или слишком сложные для основной группы вопросы. Если у вас такая ситуация: А). Предложите группе: «Давайте обсудим следующий вопрос и посмотрим, не сможем ли мы разрешить эту проблему таким образом», или предложите поговорить об этом после перерыва. Б). Предложите оперативной группе встретиться с этим участником в перерыве, чтобы обсудить вопрос. В). Адресуйте этот вопрос или идею малой рабочей группе, которая после перерыва или после обеда сможет уделить время проработке этого вопроса вместе с заинтересованным участником.

- Продолжайте обмен мнениями в группе. Не допускайте даже мысли о том, что поскольку все вы находитесь в одном помещении, то каждый участник слышит одно и то же, и одинаково видит общую картину происходящего. Напоминайте участникам, на каком вопросе повестки дня вы находитесь, о масштабе встречи, о том, чего вы уже достигли, и что вас ждет впереди.

- Используйте повестку дня в качестве проложенного маршрута. Убедитесь в том, что все понимают и разделяют ваше мнение о том, где вы сейчас находитесь и чего добились. Если вы будете совещаться с людьми, и они будут знать, что происходит, куда они движутся, и чего им следует ожидать, то их уверенность будет возрастать. Чем активнее будут действия участников, чем чаще они будут приходить к согласию и тем больше вероятность того, что они будут готовы к будущим действиям.

Структура процесса встречи

Приведенная ниже схема может показаться сложной, но на самом деле она чрезвычайно проста и представляет процесс, который мы обсуждали в предыдущей главе, но посредством графики, а не слов. Для некоторых людей картинка стоит тысячи слов!

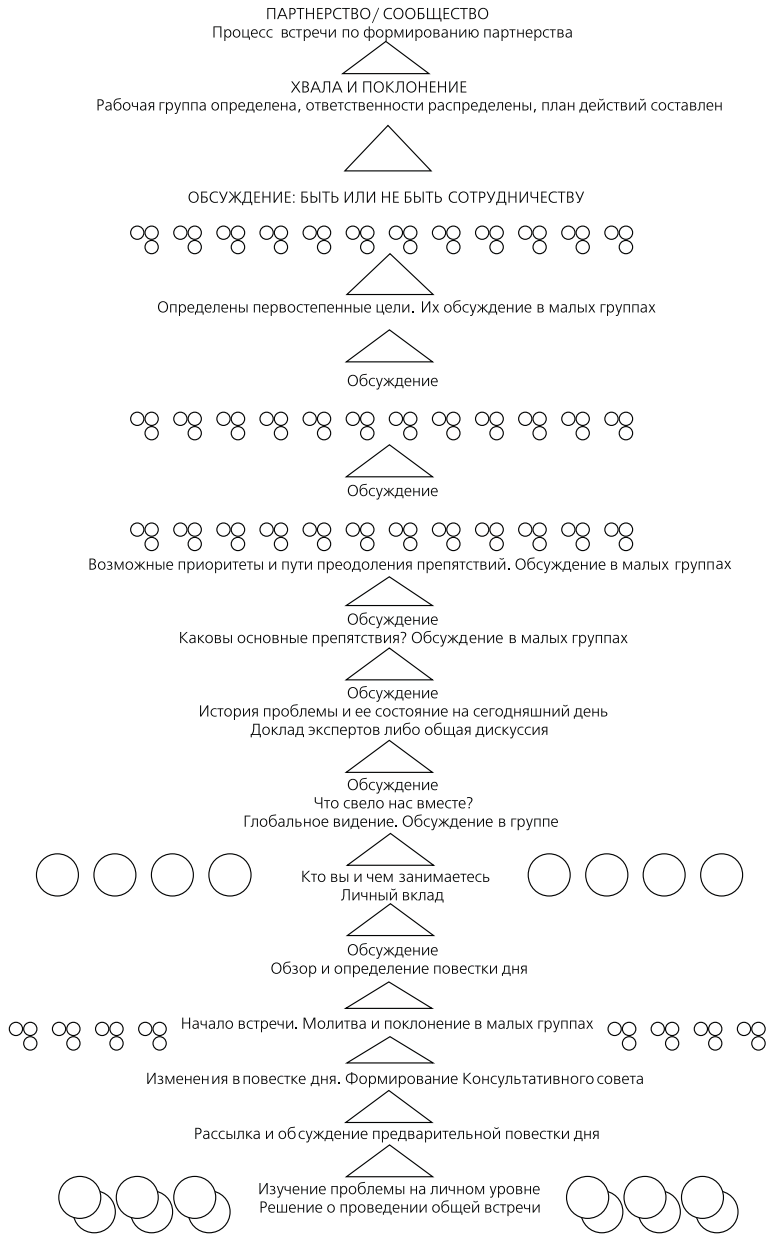
Начинайте изучать схему снизу вверх. Рассмотрите типичные компоненты процесса встречи. Каждая встреча по формированию сообщества или партнерства содержит незначительные отличия. Но принцип ее проведения один и тот же.

Принцип наставничества встречи

* На многих этапах процесса вы можете сбиться с толку, недоумевая о том, что же вам делать дальше. Добро пожаловать в мир стратегической организации процесса. Продолжайте постоянно молиться. Если так случится, и вы окажетесь в тупике, будьте честны и предложите всей группе помолиться об этой проблеме – может быть, лучше в малых группах. Вы будете удивляться водительству Духа Божьего в процессе достижения единства на пути вперед!

Объяснение к схеме

Схема визуально подвергает процесс пошаговому разбору, снизу вверх. Она представляет тот же самый процесс, который мы детально обсуждали в предыдущей главе. Кружки обозначают процесс общения между участниками: вы можете общаться один на один, работать в небольших группах по два-три человека, которые, в свою очередь, объединившись в группы, генерируют идеи и взаимодействуют со всеми участниками. В этом примере вы встретите все уже знакомые вам компоненты, которые определяют успех встречи.



Образец повестки дня встречи по формированию партнерства

День первый

8:00 Регистрация/кофе

8:30 Богослужение/молитва

9:00 Исходные данные/первостепенная проблема (причина встречи)

9:30 Рассмотрение и утверждение повестки дня

10:00 Знакомство: часть 1

10:30 Кофе

11:00 Знакомство: часть 2

12:30 Обед

13:30 История и современное состояние проблемы, которой посвящена встреча

15:30 Кофе

16:00 Основные препятствия или вопросы, связанные с решением проблемы, которой посвящена встреча

17:30 Перерыв

18:30 Ужин

19:30 Свободное время/молитва

День второй

8:00 Богослужение/молитва

8:30 Отчет по первому дню./Что впереди?

9:00 Определение приоритетных препятствий или вопросов

10:30 Кофе

11:00 Быть или не быть партнерству?

11:30 (Если «быть»). Определение ограниченных, но важных практических действий

12:30 Обед

13:30 Утверждение основных задач плана действий

14:30 Молитва/поклонение

Рабочая группа (определяется основной группой):

- самые важные последующие шаги;
- распределение обязанностей;
- координация общения и обмен мнениями;
- программа действий и общения.

В зависимости от численности группы и имеющегося в наличии времени, представленный выше формат (в рамках менее чем двух дней) может быть расширен до трех-четырех или сокращен до одного целого дня.

Образец оценивания встречи по формированию партнерства

Пример анкеты, которую вы можете использовать в своей деятельности.

Пожалуйста, оцените следующие аспекты по десятибалльной шкале (1 – самая низкая оценка, 10 – самая высокая):

_____Условия (проживание/удобства/питание).

_____Значимость встречи для вашего служения.

_____Соответствие встречи вашим ожиданиям.

_____Эффективность расписания/повестки дня.

_____Потенциальная ценность постоянной совместной работы.

_____Ваша заинтересованность в постоянном партнерстве.

Пожалуйста, заполните пропуски:

Наиболее полезный аспект встречи_____

Наименее полезный аспект встречи_____

Какой один аспект можно было бы изменить_____
_____
_____
_____

Встреча превзошла мои ожидания_____ Оправдала мои ожидания_____ Не оправдала мои ожидания_____

Почему? _____
_____
_____
_____

Будущие встречи должны включать в себя_____
_____
_____
_____

Какие люди/организации должны присутствовать на будущих встречах:

Имя _____

Организация_____

Ваше имя (по желанию)_____

Ваша организация (по желанию)_____

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю, или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ГЛАВА 13

В ПУТИ

Деятельность (часть третья)

Основная идея

Итак, группа, ради объединения которой вы так много работали, сделала этот существенный шаг вперед. Ее участники признали: «Да, мы хотели бы работать над этой проблемой вместе, а не поодиночке». Но чтобы добиться реальных, стабильных результатов, мало организовать партнерство, его еще необходимо удержать на плаву.

В этой главе мы рассмотрим проблемы, с которыми вам, вероятней всего, придется встретиться, и некоторые советы, которые помогут вам успешно двигаться вперед.

Поздравляю, вы прошли стадии исследования и формирования своего партнерства! Дойти до этого этапа действительно очень непросто – и в духовном плане, и в эмоциональном, и в плане отношений. Время и силы, которые вы вложили в него, стали настоящей проверкой преданности вашему видению, – в чем бы оно ни состояло. Достигнув этого этапа, вам, наверное, захочется вздохнуть с облегчением и немного расслабиться. Ну, что ж...

Если ваша группа положительно ответила на вопрос о целесообразности дальнейшего движения вперед, действительно, стоит возблагодарить Бога и вздохнуть с облегчением. Организация эффективного партнерства – тяжелый труд, независимо от того, насколько

значительно видение или цель этого партнерства. Те, кто с вами работали, те, кто молились за вас и за сам процесс, и те, кто участвовали в нем на этапе формирования – все они посвятили себя деятельности партнерства. Может самое время расслабиться? Пожалуй, что нет!

Ключевые элементы следующего этапа совместной работы

Вам необходим успех изначально. Те небольшие, но конкретные и достижимые цели, которые ваша группа установила в качестве первоочередных приоритетов, *должны быть достигнуты*. Все ваши действия, о которых мы поговорим в следующем разделе, должны быть сосредоточены на этой задаче. Если члены группы удостоверятся, что партнерство действительно работает, они загорятся желанием участвовать в общей работе еще больше, постепенно переходя к более значительным целям. Но неудача, которую потерпит группа в попытке осуществить свои первоочередные задачи, вызовет разочарование, укрепит мнение о том, что сотрудничество в духе Царства Божьего не работает, вследствие чего вернуть интерес участников к партнерству окажется вдвойне сложно.

Ключевой принцип партнерства

Нет ничего совершенного в мире. В ходе достижения первоначального видения вашего партнерства или сообщества будут возникать проблемы, что вполне нормально. Во многих случаях вам не нужно добиваться стопроцентного осуществления ваших целей (при условии, что вы четко определили критерии вашего успеха). Важно, чтобы вы достигли стабильного прогресса, уверенно двигались в правильном направлении, а ваши партнеры смогли увидеть, как прогресс способствует успеху группы. Другой важнейший фактор состоит в том, чтобы все участники были в полной мере информированы о состоянии дел – никаких секретов, никакого укрывательства. Активное, позитивное общение – главное условие роста чувства причастности к общему делу и доверия как к вашей группе, так и к процессу сотрудничества в целом.

Партнерство на практике

Пример международного служения

Долгосрочное международное видение было рассчитано на то, чтобы сотни, если не тысячи людей из регионов, где фактически не было верующих, пришли к Христу. Оно включало в себя радиопередачи, заочные курсы по изучению Библии, распространение литературы, личное свидетельство и развитие миссионерской деятельности. Группа решила, что новая радиопрограмма на местном языке поможет открыть двери для Благой Вести, установить отношения с местными жителями, произвести «посев» и «полив» – стать частью долгосрочной стратегии, которая, в конце концов, вовлечет в процесс все служения.

Создать новый цикл радиопередач, найти продюсера и опытных специалистов, обеспечивающих прямой эфир, получить эфирное время и презентовать пробные программы слушателям, участвующим в опросе, оказалось нелегким делом. Согласно первоначальной оценке ситуации, подготовка первых программ была запланирована на четыре месяца, а выход в эфир – два месяца спустя.

Через четыре месяца группа существенно отставала от графика. Поиск и подготовка специалистов, владеющих языком той страны, оказались весьма непростым делом. Но участники достигли немалого прогресса. Каждый член партнерства был достаточно проинформирован о происходящем. На основании оценки сложившейся ситуации, было принято решение подготовить первые пробные программы в шестимесячный срок, а затем собрать все партнерские служения не только для того, чтобы их прослушать, но и чтобы узнать отзывы радиослушателей, которые участвовали в опросе.

Несмотря на трудности и сбой в расписании, группа продолжала проявлять повышенный интерес к делу. Участники поддержали решение двигаться вперед, приняв участие во встрече, организованной для анализа работы за истекшие шесть месяцев. На этой встрече группа вновь подтвердила свое видение и определила последующие шаги. Несмотря на то, что они выбились из графика, суть видения оставалась в силе, работа продолжалась, все участники владели информацией и участвовали в принятии решений.

Как вы считаете, почему их надежда не угасала, а прогресс не прекращался?

Партнерство на практике

Пример национального служения

Три тренера христианских школ города положили начало инициативе, которая вовлекала в сотрудничество учителей, представителей администрации, родителей и несколько местных молодежных пасторов. Видение начинания состояло в организации летних спортивных лагерей для старшеклассников городской и пригородной зон. Проблема была не из легких, и решить ее можно было лишь совместными усилиями.

Христианская цель группы была ясна. Члены группы намеревались обратить местных молодых спортсменов к Христу и рассказать о Благой Вести более досконально, чем они могли бы это сделать в обычных школьных лагерях или во время традиционных спортивных мероприятий. Группа осознавала, чтобы привлечь к общему делу тренеров из других районов, спортивная программа в лагере должна была быть качественной и продуманной, с твердыми моральными стандартами, пользоваться доверием тренеров других команд.

Партнерская группа решила двигаться вперед и определила две основные цели:

- разработать программу для летних спортивных лагерей, пригласить местных тренеров и родителей, которые будут задействованы в процессе обучения и наставничества;
- лично встретиться с каждым тренером района, чтобы заручиться поддержкой и помощью, по крайней мере, половины из них, в сфере популяризации таких лагерей. Наличие такой команды было крайне важно.

Одна группа трудилась над разработкой программы, а другая – над привлечением тренеров. Работа первой группы успешно продвигалась вперед, тогда, как попытка привлечь тренеров встретила сопротивление. Некоторых из них удалось заинтересовать, но несколько влиятельных тренеров не изъявили желание поддержать инициативу.

Обе группы встречались каждые две недели, чтобы обсудить свои достижения. Когда вторая группа столкнулась со сложностями, ее участники честно рассказали о своих проблемах. Поскольку некоторые тренеры были действительно заинтересованы в развитии проекта, и группа попрежнему глубоко верила в свою идею, была организована встреча всех участников партнерства. Они определили кандидатов, которые могли бы усилить рабочую группу по привлечению местных тренеров. Была создана специальная молитвенная группа и пересмотрен план действий, внесены изменения в программу первого года деятельности, предполагающие организацию краткосрочных зимних лагерей вместо летних. Но, опять же, все были вовлечены в процесс, видели реальный прогресс, несмотря на возникающие трудности, и сохраняли преданность делу.

Группа, упустив свою первую летнюю возможность, продолжала двигаться вперед, организовав два спортивных лагеря во время зимних и весенних каникул. Они были хорошо приняты и послужили основанием для повышения уровня готовности и возможностей следующим летом.

Что помогло группе двигаться вперед, несмотря на разочарования?

Процесс и программа: определение ближайшего успеха

При долгосрочном видении, для осуществления задуманного необходима четкая организация структуры, наличие средств и команда для достижения видения.

В приведенном выше примере международного партнерства, группе предстояло наладить выпуск радиопередачи и получить первые отзывы о ней. В этом состояла основная задача их стратегии. До тех пор, пока это не было осуществлено, другие группы могли находиться в стадии планирования, молитвы и подготовки, но они были еще не в состоянии достичь их общей цели – донести Благую Весть более значительному количеству радиослушателей.

В примере с национальным сотрудничеством, участникам партнерства предстояло упорядочить множество составляющих, прежде чем они смогли наладить служение юным спортсменам в спортивных лагерях, оказывая на них положительное влияние. Им необходимо было подготовить учебный план, привлечь к сотрудничеству множество тренеров своего района, обучить, подготовить и наставить команды для работы в лагерях, обустроить места их проведения.

Следовательно, очень важно проанализировать *рабочий процесс*, необходимый, в конечном счете, для достижения видения и определения его составляющих в общем плане, которые стали бы контрольными точками развития группы, определяя степень успеха или необходимость внесения корректив.

В главе 11, посвященной формированию партнерства, мы говорили о важных, но ограниченных и достижимых целях. В начале этой главы мы уже упоминали о том, что достичь этих первоначальных целей *жизненно необходимо* – даже если они не являются конечными. Определяя эти важные промежуточные шаги, которые необходимы на пути к нашей цели, мы прокладываем на карте маршрут достижения видения. Карты важны на пути следования. Они задают направление, помогают определить маршрут и промежуточные ориентиры в пути. Если ваша карта в порядке, то каждый участник процесса сможет увидеть эти ориентиры лично. Они становятся объектом совместного внимания и усилий.

Создайте карту, где были бы указаны основные промежуточные этапы, понятные всем участникам. Кто-то предпочитает простой список, где в порядке последовательности отмечены основные задачи со сроками их выполнения. Поскольку разные команды или рабочие группы могут в одно и то же время работать над разными задачами (как в случае проекта спортивного лагеря), вам может пригодиться метод оценки и анализа (известный как «метод МОИА»).

Ниже приведены примеры применения этих двух подходов на примере партнерства по созданию спортивного лагеря.

Список задач

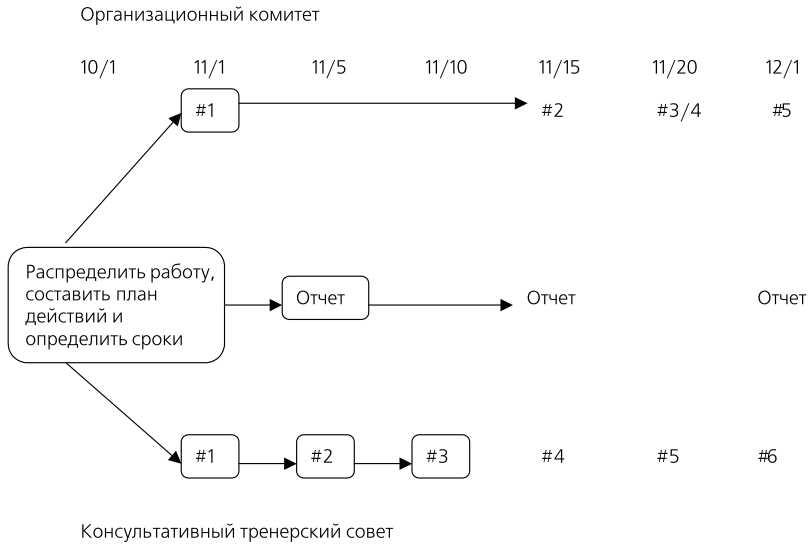
Этот очень простой подход поможет вашей группе применить метод «мозгового штурма» для определения ключевых составляющих

в процессе достижения ваших краткосрочных целей. Их детальный анализ и систематизация помогут участникам понять, кто, чем и когда занимается. Одновременно список станет планом ваших ближайших действий. Вы можете его использовать и в качестве средства оценки продвижения вперед.

Задача	Ответственный	Срок выполнения
Первая встреча • Распределение ключевых заданий • Утверждение расписания	Джек и Робин	1 октября
Организационный комитет 1. Определение основных целей 2. Определение программы/плана 3. Определение потребности в кадрах 4. Выбор участников 5. Представление плана партнерства всей группе	 Хьюго Должен быть определен Должен быть определен Должен быть определен Вся команда	 1 ноября 15 ноября 15 ноября 20 ноября 1 декабря
Консультативный тренерский совет 1. Определение ключевых тренеров 2. Выбор дополнительных участников для команды развития 3. Утверждение методов работы с тренерами 4. Звонки тренерам 5. Проверка результатов 6. Отчет о результатах	 Вся команда Том и команда Том и команда Команда Том Вся команда	 1 ноября 5 ноября 10 ноября 15 ноября 20 ноября 1 декабря

Метод МОИА (с использованием формата данных, что и в примере, приведенном выше)

Этот метод более четко представит вам соотношение компонентов между собой. Схема, приведенная ниже, возможно, покажет вам необходимость определенной координации действий между организационным комитетом и Консультативным тренерским советом. Если вы посчитаете необходимым, вы можете внести изменения в схему, чтобы отметить, где и каким образом должна осуществляться эта координация.



Планирование на практике

Использование такого подхода поможет в работе вашей группы.

- Он поможет вам осмыслить вашу совместную деятельность.
- Каждый участник имеет возможность внести свой вклад в общее дело. Бывает так, что один из участников может заметить важные моменты или упущения группы.
- Это поможет вашей группе лучше понять взаимосвязь между различными компонентами партнерства.
- Такая схема поможет вашей группе продумать наперед результаты ваших планов и действия на следующих этапах.

Совет: не усложняйте ситуацию. Сделайте наброски на листах бумаги или на доске – так, чтобы вы могли с легкостью перемещать компоненты плана. Когда вы разработаете план, которым останетесь довольны, можете сохранить его в формате, подходящем для тиражирования и распространения среди участников. Оставайтесь

гибкими. Это не должны быть «законы, высеченные на камне»! Вашим планам предстоит претерпеть много изменений! Будьте готовы к переменам, и вам воздастся. (Вы можете создавать аналогичные схемы, используя довольно простые компьютерные программы, но если ваша группа не имеет навыков в сфере информационных технологий, используйте доступный вам метод).

Достигаем ли мы целей?

Никто из нас не участвует в организации партнерского служения лишь потому, что это забавно! У вас есть видение. Оно является высшим приоритетом и может кардинально изменить состояние дел, если потенциальные участники готовы объединить свои усилия.

Какую мечту вложил в вас Бог изначально? Имеете ли вы представление об успехах, которых можете достигнуть? Многие совместные проекты потерпели неудачу лишь потому, что их участники не имели согласия в том, чего они желают достичь!

Почти все партнерства имеют как объективные составляющие, *подлежащие количественному определению* (их можно сосчитать или измерить), так и субъективные, определяющие качественные показатели. К качественным компонентам относятся взаимоотношения, нормы, качество процесса, организационные структуры и убеждения. Не будет излишним, если ваша команда обсудит все составляющие и проявит готовность вносить необходимые поправки в процессе работы группы.

В достижении целей на ранних этапах процесса, участники гораздо чаще ориентируются на рабочий процесс, чем на конкретные результаты. Почему? Обычно, прежде чем вы сможете реализовать намеченные цели, вам потребуется время, чтобы заложить основание партнерских отношений. Два рассмотренных нами примера, являются хорошими тому иллюстрациями.

Пример № 1. Международное партнерство

Прежде всего, им потребовалось упорядочить основные компоненты взаимодействия. Это необходимо было сделать еще до выхода передачи в эфир и до реакции на нее радиослушателей. Для этой группы, среднесрочный успех объединял в себе компоненты и *процесса,* и *программы.* Вот примеры предполагаемых результатов:

Компонент	Процесс	Результаты
Разработка радиопередачи	X	X
Пробные радиопередачи	X	X
Запись радиопередачи	X	
Разработка курса по заочному изучению Библии	X	X
Определение необходимой литературы	X	
Определение команды для работы со слушателями	X	
Выход радиопередачи в эфир	X	X
Первые отзывы на радиопередачи		X
Начало переписки/общения со слушателями		X
Оценка первого этапа проекта	X	
Корректировка проекта	X	X
Формирование команд для:		X

- радиопередач
- курсов по изучению Библии/ рассылка литературы
- последующей пасторской работы с людьми

Древняя пословица

«Не путай здание, в *котором ты работаешь*, с самой *работой*». Несмотря на то, что здание может быть важным с функциональной и эстетической точки зрения, оно является всего лишь *средством* достижения результата, но никак не самим результатом. Никогда не забывайте о главной цели. Наша цель – измененные жизни людей, здоровые взаимоотношения, принципиальные ценности.

На практической фазе развития партнерства очень легко увязнуть в формировании основания партнерских отношений. Когда вы переходите к программной стадии деятельности, самое главное – не отойти от главной цели, которая вас объединяет.

Партнерство на практике

Организационная команда партнерства работала уже больше четырех часов, поставив перед собой задачу реализации стратегической евангелизационной инициативы, которая предполагала привлечение к сотрудничеству нескольких служений. Ранее группа уже определила для себя ключевые показатели, определяющие соответствие их действий установленным задачам.

Но, во время обсуждения проблемы технического характера, которая возникла в одной из рабочих групп, вся группа оказалась вовлеченной в этот процесс. В результате, участники потеряли, по меньшей мере, два часа (два часа умножаем на восемь, присутствовавших там людей, что равняется шестнадцати часам драгоценного времени!). Как следствие, энтузиазм группы ослабевал, а уровень разочарования возрастал!

В конце концов, я поднялся и сказал: «Давайте на минутку прервемся и вспомним о наших основных целях. Исходя из важности этой проблемы, не можем ли мы просто дать несколько советов рабочей группе и предоставить ей возможность самой решить этот вопрос? Я думаю, что через пятнадцать минут мы сможем почувствовать себя гораздо лучше, если вернемся к вопросам, ради которых собрались». После непродолжительного перерыва, мы смогли двигаться дальше с новыми силами и свежим восприятием.

Пример № 2. Национальное партнерство

Желание оказать позитивное влияние на юных спортсменов, которые являются потенциальными христианскими лидерами в городе – большое видение. Даже при условии совместной работы, реализация такого видения не произойдет мгновенно. Группе, задачей которой является организация христианских спортивных лагерей для юных спортсменов, для осуществления своей мечты, предстоит иметь дело и с *процессом* работы, и с достижением конкретных *результатов*. Вот некоторые задачи, которые им надлежит решить:

Компонент	Процесс	Результаты
План организации спортивного лагеря	X	X
Выбор Консультативного тренерского совета	X	
Утверждение финансового плана/первоначального финансирования	X	
Определение желаемых результатов (количественных и качественных)	X	X
Определение персонала лагеря/команды	X	
Определение рабочих групп проекта по:		
• программе	X	X
• обустройству	X	X
• маркетингу/связям	X	X
Обустройство лагеря	X	
План по маркетингу/связям	X	
Предварительная регистрация	X	

Инструктаж для персонала/ команды лагеря	X	X
Проведение первого лагеря/лагерей		X
Оценивание первых лагерей (объективное/субъективное)	X	X

Ключевой принцип партнерства

Помните, что участие в проекте как отдельных представителей, так и служений, предполагает соответствие партнерского видения и самой деятельности двум критериям. Партнеры должны верить в то, что достижение этого видения – Божья воля, а его осуществление будет способствовать более совершенной реализации их собственной миссии.

Достижение совершенства

По мере того, как ваше партнерство начнет осуществлять свои ключевые программные цели, вы начнете планировать дальнейшие действия. Вы уже прошли долгий путь и немало потрудились, чтобы дойти до этого этапа. Теперь задача состоит в том, чтобы:

- поддержать и усилить те составляющие вашего проекта, которые наиболее важны для достижения вашей главной цели. Возможно, вам понадобится укрепить структуру, увеличить число или разнообразие участников, или же пересмотреть подход к основным проблемам, которые вы уже выявили;
- убедиться в том, что все участники вовлечены в процесс, и никто не остался в стороне. Чувство партнерства и причастности к его результатам чрезвычайно важно;
- молиться и размышлять о следующем этапе в развитии партнерства. Каким образом его можно усилить? Каким образом могут быть улучшены его результаты – качественно и количественно?

Партнерство на практике

Тропа или дорога? Мой друг из Центральной Африки однажды рассказал мне о том, что главная проблема племени, которому он служил, заключалась в трудностях доставки их продукции на рынок. До главного городского рынка им приходилось добираться несколькими объездными дорогами. Такие путешествия были не из легких и занимали столько времени, что их товар портился еще в пути.

При содействии моего друга, жители племени решили объединить свои усилия, чтобы проложить прямую дорогу к городу, в котором находился рынок, сократив, таким образом, путь на 4-5 часов. Им понадобился примерно год на то, чтобы спланировать и проложить новый путь через джунгли. После завершения работ было организовано грандиозное празднование, поводом которому послужил как результат их совместных усилий, так и увеличение доходов.

Вскоре благосостояние племени возросло настолько, что некоторые его представители были в состоянии приобрести себе небольшие мотоциклы. Они начали размышлять о том, что при помощи мотоциклов они могли доставлять на рынок не только свои товары, но и товары своих соплеменников. Таким образом, они могли вдвое сократить время пути до рынка, а объем проданных товаров, по крайней мере, удвоить. Но для этого им требовалось расширить тропинку настолько, чтобы по ней смогли проезжать мотоциклы. Они снова объединились для совместной работы. Тропинка превратилась в тропу. Мотоциклы были куплены, а экономическое положение племени улучшилось.

Три года спустя представители племени поняли, что если они еще больше расширят путь, который теперь представлял собой изъезженную тропу, то они смогут совершать поездки на рынок на небольших грузовичках. Это еще больше сократит время пути, увеличит объем и разнообразие реализуемой продукции. Процесс был продолжительным и медленным, но, в конце концов, они добились успеха. Объединив усилия, они смогли проложить пешеходную тропинку через джунгли и постепенно сделать из нее настоящую дорогу, от чего в выигрыше остались все.

Ваше партнерство или сообщество может начаться с прокладки самой простой тропинки. Продолжая работу, вы увидите, как тропинка станет хорошо утоптанной тропой, которая, в конечном счете, превратится в дорогу или даже в магистраль, что сделает возможным осуществление удивительных преобразований.

Ключевой принцип партнерства

Радуйтесь тому, чего вы достигли! Выразите признательность всем, кто внес особый вклад в развитие партнерства или сообщества. Пусть ваши первые успехи придадут группе силы и послужат ободрением на пути к осуществлению вашей мечты. Все большие путешествия состоят из маленьких шагов.

Формирование структуры

По мере формирования вашего партнерства и расширения его видения, группе предстоит обсудить вопрос повышения его эффективности. Часто видение группы заключает в себе целый набор компонентов, каждый из которых довольно сложен сам по себе. Для достижения конечной цели эти составляющие должны эффективно взаимодействовать друг с другом.

Сотрудничество может быть организовано самыми разными способами, начиная с простого обмена информацией и, заканчивая высоко структурированными партнерствами, с системой членства, уставом и значительным бюджетом.

Эти вопросы мы рассмотрим позже, в главе 16, «Структуры эффективного партнерства: форма определяется назначением». А сейчас давайте немного поразмышляем.

Пусть структура вашего партнерства будет как можно проще. Не допустите, чтобы обсуждение того, *какой* будет ваша организация, отвлекло вас от *главной цели*. Именно мечта объединяет руки и сердца людей. Структуры создаются лишь для реализации этой мечты.

Скорее всего, в начале пути вам потребуется лишь небольшая координационная команда и лидер-организатор. Затем вы можете приобщить к работе несколько рабочих групп, которые будут трудиться над решением конкретных задач в процессе воплощения вашего большого видения.

Из примера вышеприведенного *международного* партнерства, вы увидели, как в группе были созданы несколько рабочих или, так называемых, оперативных групп, которые занимались решением ключевых стратегических вопросов. Одна группа могла работать над созданием радиопередач, другая – над выпуском литературы и организацией заочных курсов по изучению Библии, третья – над служением радиослушателям. У каждой рабочей группы был свой координатор, который, в свою очередь, взаимодействовал с организатором всего партнерства, таким образом, став частью организационного комитета.

В примере *национального* партнерства, одна из рабочих групп занималась установлением контактов с городскими тренерами, другая – созданием программы и подбором персонала для спортивного лагеря, третья – решением организационных вопросов и обеспечением необходимых для лагеря условий. Организатор партнерства координировал их совместные усилия, определяя направление работы.

В работе вашего партнерства могут возникнуть вопросы, которые имеют отношение к ключевым задачам, и нуждаются в особом внимании. Будьте гибкими и подключайте к сотрудничеству широкий круг участников для исследования новых возможностей в сфере деятельности, достижения цели и инноваций служения. Главное, убедитесь в том, что все участники имеют правильное понимание целей, знают временные рамки и методы взаимодействия. Совместные инициативы часто терпят неудачи, когда их участники (отдельные люди, комитеты, оперативные или рабочие группы) занимаются тем, что основная группа или не понимает, или не считает приоритетом. Из-за недочетов планирования, исполнения и элементарной халатности, или же из-за отсутствия взаимодействия с основной группой в вопросах деятельности, они не достигают поставленных целей.

Наша основная аудитория

В главе 15, «Созидая надежду», я расскажу о четырех основных группах, с которыми имеет дело каждое партнерство – об аудитории, которую мы должны всегда держать в поле зрения и обеспечивать информацией, если мы, конечно, заинтересованы в успехе нашего партнерства.

Во время деятельности партнерства не упускайте из вида следующие категории:

1. Группа, которой вы намереваетесь служить или благовествовать. Кто они, в случае, приведенных выше, примеров международного и национального партнерства? Проявите исключительное внимание к этим людям, если вы заинтересованы в эффективности служения и благовестия.

2. Лидеры организаций или служений, которые принимают участие в вашем партнерстве или проекте. Лидеры, которые одобрили ваш проект и продолжают поддерживать эту идею, должны знать, что партнерство в целом вносит дополнительный вклад в миссию, за которую они отвечают.

3. Люди, которые молятся за вас, оказывают финансовую или какую-либо другую поддержку. Каковы их ожидания? В чем они видят суть вашего проекта? Можете ли вы доступно объяснить им это?

4. Люди в самом партнерстве или сообществе. По мере того, как вы мечтаете, работаете вместе, устанавливаете цели и сроки, приходите к согласию в вопросе желаемых результатов, ожидания участников возрастают. Предвкушение может быть чрезвычайно сильным. Эти люди вкладывают в дело свое время, силы, деньги, а часто и другие ресурсы. Очень важно информировать их о состоянии дел, делиться с ними хорошими, а иногда и не очень, новостями.

Оценивание и его влияние на прогресс

Мы с вами уже говорили о том, насколько важно для вашего партнерства установить конкретные задачи. Хочется надеяться, что

ваши цели конкретны, достижимы, важны, и являются серьезным шагом на пути к достижению общего видения.

Одно из преимуществ постановки задач состоит в том, что они помогают вам и вашим коллегам прийти к согласию в вопросах, которые будут определять ваше продвижение вперед. Эти цели становятся указателями и признаками прогресса вашего совместного путешествия.

Определяя эти задачи, мы должны, прежде всего, спросить себя: «Что изменится, если мы достигнем нашей главной, конечной цели?» Вы можете стремиться к изменениям в жизни людей, общин, организаций или настоящей действительности. Ваша главная цель может заключаться в преобразовании всех этих сфер. Планирование поможет вам оценить, насколько успешно вы продвигаетесь к своей главной цели.

Оценивание своих достижений полезно в нескольких аспектах. Прерваться и удостовериться в том, как идут ваши дела – полезно всегда. Это обеспечивает вам возможность передохнуть и подумать, подкорректировать курс и задаться вопросом: «Что мы можем сделать лучше?» или «Каким образом мы можем усовершенствовать наш подход?» Это еще одна возможность проверить соответствие маршрута поставленной цели. В случае необходимости внесения поправок, обсуждение и достижение согласия в этих вопросах – чрезвычайно важно.

Самый худший из всех возможных сценариев – самонадеянно решить, что у вас все идет по плану. Если мы не будем время от времени останавливаться и задавать себе вопрос: «Как идут дела?», то собьемся с курса, окажемся в тупике и испытаем разочарование.

Многие партнерства и сообщества смогли стать по-настоящему плодотворными лишь после двух- или трехлетней работы. Часто долгосрочные цели предполагают перемены, достижение которых требует значительных затрат усилий и времени. Ранее мы уже говорили о том, что один из вернейших способов загубить потенциал партнерства заключается в том, чтобы созвать встречу с уверенностью, что все приглашенные придут, будут иметь общее видение и согласие двигаться вперед вместе. *Это синдром под названием «Ты должен видеть мир точно так же, как и я».*

Время необходимо не только для того, чтобы создать партнерство, но и для того, чтобы дать ему созреть и стать плодотворным. Люди должны привыкнуть друг к другу, построить взаимоотношения, прийти к общему видению и планам, убедиться, что совместная работа действительно обеспечивает реальные результаты.

Определение краткосрочных и среднесрочных целей на пути к достижению главной цели или видения, помогут вашей группе управлять процессом, вносить в него изменения и достигать успехов на пути к главной цели или видению. Это значит, что оценка результатов должна быть *постоянной*.

Я порекомендовал бы вам создать группу из двух-трех человек, которая будет осуществлять оценку достижений вашей группы. Когда на кого-то конкретно возлагается такая ответственность, то вероятность ее выполнения значительно возрастает! Группа оценки поможет партнерству или сообществу сделать паузу и задаться вопросом: «Как идут дела?», на основании краткосрочных и общих целей, установленных группой.

Если ваше партнерство функционирует определенный период времени, то *годовое оценивание* может стать основанием, как для корректировки курса, так и празднования успеха. Годовое оценивание может стать основанием и для пересмотра целей, задач и планов партнерства или сообщества на последующие двенадцать месяцев. Повторное подтверждение вашего курса при участии всей группы только укрепит партнерство, чувство общности и причастности к процессу.

Примечание. В Приложении вы можете познакомиться с образцом Руководства по оцениванию, которое можете использовать непосредственно для оценивания деятельности своей группы, или внести изменения в соответствии с вашей ситуацией. Рассмотрите вопросы и идеи, которые содержатся в этом руководстве. Категории и вопросы могут соответствовать или не соответствовать собственно вашему проекту, но они отражают совокупный опыт многих партнерств и сообществ – как национальных, так и международных.

Деньги: финансирование сотрудничества

Мы уже согласились с тем, что поставленная цель, слишком значительна для любой отдельной организации или служения. Люди и их организации должны объединиться для осуществления этого видения. Следовательно, финансирование таких проектов тоже потребует совместных усилий. Хотя может появиться и случайный «ангел», особо заинтересованный в вашем проекте. Наиболее вероятными источниками финансирования являются люди, организации и служения, которые понимают проблему и потенциал сотрудничества, а также по-настоящему преданы общему делу.

В главе 16, «Структуры эффективного партнерства: форма определяется назначением», мы рассмотрим вопрос финансов и партнерств более подробно. А пока несколько предварительных комментариев.

Опыт показывает, что наиболее стабильные и эффективные партнерства или сообщества создаются на основании заинтересованного отношения к определенным проблемам. Ими руководят люди, которые заинтересованы в осуществлении перемен. Они готовы сделать все, что от них потребуется, для достижения цели. Этот процесс предполагает также и вложение денежных средств.

Среди участников союзов, которые создавались для решения очевидных проблем и были профинансированы посредством различных грантов или правительственной поддержки, посвящение и чувство причастности к делу, в отличие от участников инициатив, которые поддерживались общественными организациями – теми, кто наиболее тесно связан с видением и больше всех заботится о его осуществлении, – встретишь нечасто.

На ранних стадиях исследования и формирования партнерства затраты, как правило, сравнительно незначительны. Это может быть зарплата организатора партнерства и/или текущие рабочие расходы. Нередко организация, которую представляет участник, сама определяет ему/ей время на выполнение работы, поскольку именно она заинтересована как в видении, так и в потенциале сотрудничества.

Это могут быть расходы на средства связи, поездки и другие дополнительные рабочие затраты. Часто человек или организация

покрывают их, предоставляя офисные помещения или привлекая персонал с частичной занятостью.

По мере развития этапа формирования партнерства, возникают затраты по аренде помещений для встреч, питанию/гостеприимству, снабжению и т.д. Они нередко покрываются за счет пожертвований заинтересованных лиц или участников процесса. При возникновении необходимости в наличных деньгах и отсутствии источника финансирования, участники преданной видению группы на ранних этапах часто договариваются о том, что каждый из них пожертвует определенные средства, что позволит группе пройти переломный этап формирования, определяющий возможность существования партнерства.

Десятки партнерств в разных частях света весьма успешно функционируют на основании простейших, основанных на согласии структур, неформального членства и пожертвований на текущие рабочие расходы. Те же самые партнерства, реализуя различные совместные проекты, могут управлять бюджетами, составляющими миллионы долларов.

Одним словом, мы видим много примеров того, что существуют творческие, надежные, высокоэффективные модели сотрудничества, которые позволяют избежать многих традиционных проблем, связанных с вопросами организационных структур, прав и обязанностей участников, сборов, взносов и т.д.

По мере того, как вы будете продвигаться вперед, на стадии функционирования вашего партнерства, необходимость структуры, финансирования и распределения ролей (кто за что отвечает) станет для вас более существенной.

Разрешение конфликтов – без этого не бывает

Не забывайте учитывать тот факт, что люди, которые работают вместе, отличаются друг от друга по своему стилю, богословию, образу жизни, пониманию, опыту, методу служения, индивидуальным особенностям, происхождению, степени зрелости и побуждениям. Не поразителен ли тот факт, что мы, в принципе, можем найти что-то общее для совместной работы!

Партнерство на практике

Несколько месяцев Филипп тайно встречался с потенциальными участниками партнерства. Он обнаружил, что ситуация была весьма неоднозначной. Проблема, к которой обратилось партнерство, вызвала повышенный интерес. Одни лидеры высказали искреннюю заинтересованность в его обсуждении с другими потенциальными партнерами, другие же были скептически настроены в отношении практической ценности совместной работы.

Самой большой неожиданностью для Филиппа стала глубина и степень недоверия, а также проблемы во взаимоотношениях между церковными лидерами региона. Некоторые из них чуть ли не прямым текстом заявляли: «Если этот человек будет присутствовать на встрече, то я не приду!»

Филипп и его команда были вынуждены разработать молитвенную стратегию и организовать специальную группу для молитвы за этих лидеров и разрушенные взаимоотношения между ними. Также им пришлось создать специальную команду по консультированию и примирению для участия в первых рабочих встречах. С молитвой, и со всей возможной деликатностью, Филипп и члены его команды общались с теми, кто имел особо сильные убеждения против присутствия других участников. В большинстве случаев им удавалось наладить дискуссию и совместные молитвы для конфликтующих сторон. Организаторы – незаинтересованные опытные служители – помогали конфликтующим сторонам разобраться с различными межличностными проблемами. Очень важно, что дискуссии проходили конфиденциально, большинство из них – в неофициальной обстановке, по вечерам, после ежедневных рабочих встреч. Это был нелегкий труд – и в духовном, и в эмоциональном плане. Но, в конце концов, участники убедились в том, что не обратись они к этим проблемам, продвижение вперед было бы невозможным. Совершив первые важные шаги по восстановлению взаимоотношений, партнерство получило опыт решения сложных вопросов – взвешенно и открыто.

Вот несколько вопросов, которые могут вызвать у вас трудности.

- Взаимоотношения между людьми в партнерстве или организации. Эти проблемы могут не иметь непосредственного отноше-

ния к партнерству, но это тот багаж, который участники берут с собой в партнерство, и который может иметь огромное влияние на саму инициативу.

- Различное понимание обстоятельств или среды, в которых работает партнерство. Обычно это связано с происхождением, опытом или перспективой разрешения задачи совместными усилиями.

- Различия в порядке осуществления действий в рамках партнерства: каким образом составляется повестка дня, организуются и проводятся встречи, кто и в какой рабочей группе работает, как осуществляется наставничество или руководство проектом, и как группа решает вопрос денежных средств.

- Различия в определении приоритетов или стратегий, которые применяются для решения главной задачи партнерства.

- Различное понимание философии служения, которое влияет как на общую, так и на конкретные краткосрочные стратегии партнерства. Часто эти различия могут заключаться в богословском подходе. На самом же деле, их корни уходят в культуру, историю и мировоззрение какой-либо организации или отдельного человека.

Ключевой принцип партнерства

Очень важно непосредственно и без промедлений обратиться к разрешению этих противоречий или расхождений. Однако, *способ,* избранный для решения противоречий имеет решающее значение. Те, кто непосредственно причастны к этой проблеме, должны знать, что работа по ее решению ведется. Но вы должны быть в состоянии управлять процессом обсуждения. Обычно, в таких ситуациях, чрезвычайно важна конфиденциальность. Конфликт или несогласие между несколькими участниками могут оказать значительное психологическое и духовное воздействие на многих других, которые, возможно, не знают причин его возникновения и ничем не могут помочь в его разрешении.

Партнерство на практике

Конфликт может показаться вам незначительным. Но, если вы не уделите достаточно внимания его решению, или проигнорируете вообще, относительно простые проблемы могут усугубиться и стать довольно сложными.

Джейсон и команда организаторов серьезно трудились над разработкой повестки дня первой рабочей встречи их партнерства, задача которой была сформулирована так: «В нашем городе происходит много хорошего, есть много доступных замечательных ресурсов, но большинство представителей христианской общины не знают о них. Каким образом мы можем наладить обмен новостями и информацией между церквами и христианскими служениями для того, чтобы участвуя в них, обеспечить максимально возможное участие и использование ресурсов, и свести к минимуму пробелы и промахи?»

В начале открытого заседания был сделан краткий обзор истории создания инициативы и формирования повестки дня. Прежде чем двигаться дальше, организаторы уделили несколько минут, чтобы выслушать группу. Цель первого рабочего заседания, которое организовал Джейсон, состояла в том, чтобы ознакомить участников с настоящим положением дел и с попытками обмена информацией в прошлом.

После окончания первого заседания и перерыва на кофе группа собралась снова. Но во время второго заседания один из участников усомнился: «Я неуверен в том, что есть необходимость тратить столько времени на обсуждение этой темы. Нельзя ли просто сформировать комитет и выработать план действий?»

Что следовало сделать Джейсону? Как бы вы поступили на его месте? Как бы вы ответили участнику, чтобы и уважение проявить, и от цели не уйти? Ведь, в сущности, была поставлена под сомнение – хоть и в довольно мягкой форме – как работа, которую проделал Джейсон и его команда, так и решение всех остальных участников объединиться. Вероятно, это возражение было основано, по крайней мере, частично, на недостатке понимания всей сложности обсуждаемой проблемы. Этот участник был одним из тех, у кого «не было времени на общение» с командой организаторов партнерства в преддверии рабочей встречи.

Вот как поступил Джейсон. Прежде всего, он сказал: «Во-первых, спасибо за то, что вы подали эту идею. Мы хотим призвать каждого делиться своим пониманием того, что и как мы делаем. Во-вторых, я хотел бы добавить, что команда организаторов партнерства, с которой вы встретились сегодня утром, на протяжении последних месяцев встречалась практически со всеми присутствующими здесь. Вместе они участвовали в формировании повестки дня, которую мы и рассмотрели около полутора часов назад, и пришли к согласию двигаться дальше». Потом он добавил: «Поэтому я предлагаю нам продолжить работу на основании утвержденной повестки, а Джека и Мери, представителей команды наставников, попрошу встретиться с вами после обеда, чтобы обсудить вашу концепцию».

Джейсон ответил прямо и открыто. Он проявил уважение к альтернативным взглядам и дал понять, что они будут рассмотрены. Джейсон отметил ценность работы, которую группа уже проделала, и ожидаемых результатов. Для решения возникшей проблемы он задействовал других, вместо того, чтобы заниматься ней самому.

Конфликтов – то ли значительных, то ли мелких – вам не избежать. Будьте готовы к ним. Сохраняйте оптимизм. Не пускайте ситуацию на самотек. Действуйте без промедления. Помните, что различия во мнениях необходимы для жизнеспособности эффективного партнерства. Часто не так важен результат конфликта, как способ его разрешения.

Деятельность: первые показатели успеха

Вот контрольный перечень, которым вы должны руководствоваться по мере продвижения группы вперед. Соответствие каждому из пунктов является показателем того, что вы достигаете прогресса. Не думайте, что все они проявятся одновременно, но помните, что они являются признаками жизнеспособности и достижения зрелости.

- Согласие в определении краткосрочных и среднесрочных целей.
- Ясное понимание и согласие в понимании того, что определяет успех в достижении каждой из этих целей.

- Четкое понимание плана.
- Правильное определение и распределение обязанностей.
- Установление четкой системы взаимодействия и определения сфер ответственности.
- Возрастающее чувство причастности к общему делу и общему видению у партнерских организаций.
- Упорядоченная и эффективная система оценки, наблюдения и отчетности.
- Создание рабочих групп, которые занимаются решением особых задач.
- Выявление руководителей партнерства и рабочих групп.
- Способность разрешать конфликты и преодолевать расхождения.
- Возрастающее доверие и открытость среди участников партнерства.
- Эффективное ведение деловой документации.
- Баланс участников и ресурсов (церковные, межцерковные, этнические группы и т.д.).

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ЧАСТЬ ПЯТАЯ

ПАРТНЕРСТВО НА ПРАКТИКЕ

ГЛАВА 14

ОРГАНИЗАТОР ПАРТНЕРСТВА

Лидер, движимый видением и стремлением служить другим

Основная идея

Каждое сотрудничество нуждается в людях, которые преданы видению. Но все же, кто более всего подходит для роли организатора партнерства? Может этот человек – вы? Вы можете быть удивлены! Давайте рассмотрим качества, присущие организаторам партнерств в нашей стране и за рубежом, которые помогли Божьему народу произвести значительные духовные изменения. В этой главе вы также познакомитесь с перечнем основных обязанностей организатора партнерства и ожидаемых результатов его работы.

Итак, вы убеждены, что Бог призвал вас объединить людей для сотрудничества? Вам предстоит удивительное путешествие – с огромными вызовами и грандиозными благословениями. Сам Иисус говорил о той роли, которую вы берете на себя:

> «Блаженны вы, когда сможете научить людей сотрудничать, а не соперничать. Тогда вы увидите свое истинное предназначение и место в Божьей семье» (Матфея 5:9, свободный перевод «The Message»).

Но каким нужно быть человеком, чтобы взять на себя эту непростую роль?

Однажды, у столика администратора в гостинице мы с женой встретили человека, чье изобретение за последние двадцать лет кардинально изменило индустрию развлечений, информационную и образовательную сферы в мировом масштабе. Оно затронуло все сегменты электроники и компьютерной индустрии. Позже, когда мы с женой просматривали свои записи, у нас возник разговор примерно такого содержания: «Если бы ты встретил этого человека на улице или в кафе, ты бы смог предположить, кто он и какое открытие совершил?». Ответ был однозначный для нас обоих: «Никогда!». Но жизнь постоянно преподносит нам подобные сюрпризы, не правда ли? Несмотря на стремление к объективности и доброжелательности, мы продолжаем придерживаться стереотипов по поводу того, как должны выглядеть люди, чтобы соответствовать определенной роли. Слишком часто мы оцениваем содержимое по обертке!

Поэтому неудивительно, что мы гадаем: «Какие же люди более всего подходят на роль организаторов эффективного партнерства? Как они должны выглядеть? Что они должны представлять собой как личности? Смогли бы мы узнать их и распознать соответствующие способности при встрече?».

На страницах этой книги мы уже упоминали о таких людях – человеке или небольшой группе, которые являются направляющей силой партнерства. Как и во всех других человеческих предприятиях, успех или неудачу совместных усилий определяют *люди*. *Через* людей, *вместе с* людьми и *для* людей – вот суть партнерства.

В этой главе мы суммируем вопросы, касающиеся организации партнерства, которые уже обсуждались ранее. В главе 16, «Форма определяется назначением. Структуры эффективного партнерства», мы рассмотрим в более широком контексте вопрос эффективного руководства партнерством, а также место и роль организатора в этом процессе.

Напоминание. *В начале книги мы уже отмечали, что партнерство и сообщество – не одно и то же. Каждое из них обладает своими уникальными качествами и исполняет свою уникальную и важную функцию. Часто они связаны между собой. Но на страницах книги, для того, чтобы упростить понимание вещей, я использовал слово «партнерство» для общего обозначения широкого спектра*

всевозможных способов сотрудничества. Я стремился обратить ваше внимание на особую значимость стратегических союзов, сообществ, объединений и других особых форм партнерства. Вопросы, относящиеся к деятельности организатора партнерства, которые будут обсуждаться в этой главе, в равной степени важны как для сообществ, так и любой другой формы христианского сотрудничества.

Два видения

Даже в случае партнерства местного масштаба, от организатора, который помогает людям организовать и поддерживать сотрудничество, требуется исполнение множества функций. Конструкция вашего автомобиля предусматривает согласованное взаимодействие колес, двигателя и других частей и механизмов, которые обеспечивают возможность достижения пункта назначения. В партнерстве два видения образуют каркас, о котором организатор сотрудничества должен иметь четкое представление в своем уме и сердце. Это – *цель* и *процесс* совместной работы.

1. *Цель.* Что намереваетесь изменить вы и ваши коллеги? В чем состоит суть партнерства? Она заключается не просто в ценности совместной работы как таковой. Скорее, ваша цель – духовные и другие преобразования в жизни людей и сообществ, *ради достижения которых,* люди и объединяют свои усилия в совместной деятельности.

Партнерство на практике

В этой книге мы уже рассматривали самые разнообразные видения, которые послужили источниками вдохновения для создания партнерств. С некоторыми историями мы уже познакомились. О других нам еще предстоит разговор.

- Женщина, у которой была мечта, чтобы в одной из стран Юго-Восточной Азии служения в сфере здравоохранения, объединили свои усилия для более эффективного труда и свидетельства о Христе.

- Человек, посвященный служению уличным детям в своем городе, имел чувствование того, что объединив усилия, христиане смогут сделать гораздо больше.

- Тренер, у которого было желание оказать влияние на спортсменов-старшеклассников своего города, объединил людей и служения для осуществления своей мечты.

- Женщина, в сердце которой было желание послужить матерям-одиночкам и помочь в их борьбе с ежедневными трудностями и проблемами. Основанная ею небольшая группа, впоследствии переросла во влиятельное общегородское партнерство.

- Человек, обеспокоенный ситуацией в одной из «закрытых» стран, через два-три года работы объединил в единое партнерство разнообразные служения, которые смогли оказать влияние на тысячи людей.

- Человек, озадаченный отсутствием скоординированных действий в сфере христианского радиовещания в регионе его служения. Партнерство кардинально изменило существующую ситуацию.

- Церковные лидеры в одном из городов США приняли решение о сотрудничестве с церквами Латинской Америки, с целью повышения эффективности служения.

- Лидеры трех студенческих служений в университетском городке, в конце концов, пришли к выводу, что их труд станет более эффективным, если они наладят между собой общение, координацию усилий, а при возможности, и сотрудничество, воплощая в жизнь определенные проекты.

- Сотрудники четырех христианских лагерей одного из регионов осознали, что они смогут послужить большему числу людей и повысить эффективность программы, работая вместе.

В чем заключается *ваша* мечта? Совместной работы для функционирования партнерства – недостаточно. Необходимо видение, ко-

торое бы привлекало и мотивировало людей, поддерживая их интерес к делу. Это – *цель* вашего партнерства.

2. *Процесс*. У вас есть видение, которое ни один человек и ни одно служение не смогут достичь в одиночку. Эта *цель* – то, *чего* мы желаем достичь. Но насколько сложно видение, настолько непрост и *процесс* – то, *как* вы будете достигать цели. Таким образом, создав партнерство или другую форму сотрудничества, вы будете воплощать видение в жизнь.

Ключевой принцип партнерства

Помните, грех – основная причина того, что христиане не могут работать вместе. Он проявляется в нашем страхе, себялюбии, эгоизме, индивидуализме и стремлении сохранить сферы своего влияния. Сатана неустанно работает над тем, чтобы разобщить нас, поэтому создание и поддержка эффективного партнерства требует молитв, видения, усилий, постоянного посвящения и терпения. Только Бог может это сделать! *Если бы это было настолько просто и естественно, все бы работали в партнерстве!*

По мере того, как вы работаете над созданием эффективного партнерства, продолжайте молиться о том, чтобы Бог помог вам осознать две его составляющие – *цель и процесс,* – как мечту о великих преобразованиях в своем районе, городе или далекой стране, так и мечту о том, чтобы христиане работали вместе над воплощением этих целей в жизнь.

В случае продолжительного процесса, вам и вашим коллегам, возможно, нелегко будет поддерживать целеустремленность. Но, вспомните пример с ларьком по продаже хот-догов и небоскребом. В случае, если вы работаете над созданием партнерства, чтобы совершить что-то, что не под силу отдельным людям и служениям, вы трудитесь над чем-то, что, вероятно, не является ларьком по продаже хот-догов. Ваша работа может потребовать гораздо больше времени, но и ее потенциал, соответственно, гораздо значительнее!

Две функции

Поскольку два видения создают основу того, над чем вы работаете, вам, как организатору партнерства, предстоит, образно выражаясь, сидеть на двух стульях. Для наиболее эффективной помощи партнерству, вам предстоит одновременно стать и пророком, и слугой. Не раздвоение ли личности это? Нет. Важно ли это? Несомненно! Давайте рассмотрим, что это, в действительности, означает.

1. *Пророк*. Вы можете сказать: «Я совсем не чувствую себя пророком, и не уверен, что хочу им быть вообще! Само это слово вызывает у меня весьма тревожные ассоциации: Иеремию бросают умирать в пустой колодец (Иеремии 38: 5-6); Илия, победив пророков Ваала, скрывается от расправы в пустыне (3-я Царств 18:18-40); Иоанн Креститель одевается в шкуры животных, питается акридами и диким медом (Марка 1:6)».

Поразмышляйте о роли апостолов. Они помогали людям видеть и думать о том, о чем те *обычно* не думали и чего не видели – или *не хотели* думать и видеть! Они призывали людей обратиться к изначальным ценностям: «Божьи люди *должны* работать вместе». Они напоминали людям об их посвящении и о жизненных приоритетах, обновляли видение, а вместе с ним и надежду. Другими словами, они были посвященными проповедниками.

Если Бог вложил в ваше сердце видение, мечту о чем-то, что согласуется с Его характером и является решением проблем вокруг вас, готовы ли вы доносить это видение до других? И делать это постоянно. Снова и снова, и снова...

Исполняя *роль пророка*, вам предстоит поддерживать в людях:

- видение новых возможностей, сокрытых в совместной работе;
- видение новых методов служения и реализации видения;
- новую надежду – для повышения эффективности и возможности достичь любовью и силой Христа большего количества людей.

Исполняя функцию пророка, вы:

- защищаете и представляете видение совместной работы;
- поддерживаете мнение о том, что совместная работа возможна, о чем свидетельствуют примеры других партнерств, и она может принести соответствующие результаты;
- ободряете группу, помогая ее участникам увидеть результаты и прогресс их деятельности.

Вы исполняете функцию пророка в любой ситуации: в личном общении, на заседаниях малых групп, во время публичных встреч.

Партнерство на практике

Три года назад я чувствовал себя настоящим пророком – пророком в пустыне! Более восемнадцати месяцев я скитался по одной азиатской стране – опять же, работая над созданием партнерства. В конце концов, несколько служений согласились встретиться, чтобы помолиться и поговорить о совместной работе, которая заключалась в благовестии одной из стратегических групп страны.

Вследствие всех этих совместных усилий, группа решила двигаться вперед. Мне предстояла участь служить в качестве временного организатора партнерства. В скором времени эта важная роль была доверена одному из представителей группы. Однако, менее чем через год, в составе организационного комитета я оказался на встрече, во время которой участники на три часа увязли в обсуждении одной из деталей совместной работы. Эта проблема, по своей сути, касалась менее половины присутствующих, занимая при этом время всех участников! Была ли она настолько важна? Конечно. Являлась ли она определяющей для видения и цели партнерства? Нет. В конечном счете, я вежливо прервал дискуссию и сказал: «Я понимаю, что эта проблема нуждается в решении, и у меня есть предложение: «Давайте поручим ее нескольким участникам – пусть они изучат ее и выработают рекомендации по разрешению. А остальные участники группы смогут продолжить анализ ключевых показателей того, насколько успешно партнерство справляется со своей основной задачей – достижением душ для Иисуса».

Казалось бы, самая обычная ситуация. Но функция пророка для организатора партнерства означает, что вы не можете позволить партнерству изменить изначальное направление, уклониться от курса или распыляться по мелочам. Вы не можете и *принуждать* участников к чему бы то ни было. Видение и посвящение делу должны произрасти в сердце каждого участника. Участники могут быть поглощены мыслями и планами своих организаций или определенными вопросами партнерства, над которыми работает их оперативная или рабочая группа. Одна из главных задач пророка состоит в том, чтобы сохранить внимание участников на основной картине.

Партнерство на практике

Я уже три часа сидел в парижском кафе и беседовал с одним джентльменом о стратегическом партнерстве и о заинтересованности других лидеров в том, чтобы его служение присоединилось к сотрудничеству. В конце концов, мы, взяв кофе, перешли на улицу – за столик, под лучи послеполуденного солнца. Джентльмену льстили мои слова, но он сомневался в том, что его служению, которое успешно справлялось со своими задачами и без сторонней помощи, стоит подключаться к партнерству. Наконец, частично из-за разочарования, частично исходя из тех принципов, которые, по моему убеждению, были присущи Царству Божьему, я сказал: «Знаете, мне кажется, что сама идея сотрудничества Божьих людей не является для вас приоритетом. Библейское повеление Иисуса в 17 главе Евангелия от Иоанна – любить друг друга и работать вместе, как и видение Павла в 12 главе Послания к Римлянам о взаимодействии разных членов Тела, упущены в вашем служении».

Его ответ можно было предугадать: «Да нет же. Я думаю, что весьма важно работать вместе с другими служениями».

Я продолжил: «Хорошо, я вам верю. И на основании этого хочу предложить вам использовать альтернативный подход, который предполагает не отказ от того, чем вы занимаетесь, а расширение вашей деятельности. Делегируйте одного из ваших помощников на следующую рабочую встречу партнерства, а еще лучше приходите сами, чтобы встретиться с другими лидерами и убедиться в том, есть ли во всем этом смысл».

Мне было нелегко сказать это. Честно говоря, оспаривать мнение лидера признанного служения бывает довольно страшно – даже если на вашей стороне и Писание, и логика, а встреча проходит в обстановке сдержанности и учтивости! Но очень часто такую функцию пророка приходится выполнять организатору партнерства. Как закончилась эта история? Тот лидер все-таки пришел на следующую рабочую встречу, а его служение подключилось к работе партнерства. Они и сегодня продолжают занимать активную позицию, являясь преданными сторонниками сотрудничества.

---

2. *Слуга*. Следующий отрывок из Послания к Филиппийцам 2:6-7 является образцом исполнения этой функции: «*Он, будучи образом Божиим, не почитал хищением быть равным Богу; но уничижил Себя Самого, приняв образ раба, сделавшись подобным человекам и по виду став как человек*».

Считали ли Иисуса пророком? Было ли у Него ясное видение? Являлся ли Он примером необыкновенного лидера? Конечно! Но в этом месте Писания Он охарактеризован как идеальный *слуга*. Не предполагает ли функция слуги пассивность? Едва ли. Преданность видению требует много времени, молитв, труда, связей и *инициативы*. Слушая, учась, помогая, слуга никогда не теряет ясности своего видения. Это пророческое видение всегда должно определять ваши действия, как Полярная звезда, направляющая вас на верный путь.

Функция слуги предполагает выполнение таких ключевых задач:

- помочь отдельным служениям осознать свой вклад в общее дело;
- помочь служениям найти точки соприкосновения, неизвестные ранее;
- помочь объединению деятельности служений – определить способы сотрудничества, если они никогда прежде этим не занимались.

Кроме того, в качестве слуги вы можете:

- помочь коллегам построить и укрепить взаимоотношения;

- помочь партнерству или сообществу должным образом организовать сотрудничество и поддержку его функционирования посредством эффективного взаимодействия, встреч, плодотворных рабочих групп и т.д.;
- помочь группе отслеживать и оценивать процесс развития партнерства, обеспечивая поддержку, корректировку курса и отчетность всех участников.

Партнерство на практике

На протяжении многолетней работы с партнерствами и сообществами, мне десятки раз приходилось выполнять различные функции слуги. Я был мойщиком посуды после рабочей встречи. Я был логистом, принимая участие в организации размещения и питания участников. Я был молитвенным координатором на начальном этапе становления партнерства (еще до того, как партнерство создало собственную молитвенную группу), привлекая к участию, и общаясь с теми, кто обеспечивал духовную поддержку деятельности партнерства. Я был третейским судьей, помогая лидерам партнерских служений примириться или преодолеть различия во взглядах. Я был консультантом, выслушивая участников партнерства, которым необходимо было поделиться своими трудностями с беспристрастным и готовым их выслушать человеком. Я был менеджером, помогая оперативным и рабочим группам, отдельным служениям партнерства привлекать необходимые ресурсы.

По мере того, как партнерство или сообщество будет развиваться, а отдельные люди или группы станут проявлять свои различные дарования, многие из этих функций можно и нужно делегировать другим участникам. Это усилит их чувство ответственности и причастности к процессу. Но пусть ваши глаза, уши и сердце будут по-прежнему открыты. Вам еще не раз придется выполнять функцию слуги.

Партнерство на практике

У моего друга-миссионера было огромное желание проповедовать Евангелие в одной из стран Ближнего Востока. Более двух лет он встречался,

беседовал и молился с потенциальными партнерскими служениями. Во время наших нескольких встреч он попросил меня стать своего рода консультантом процесса формирования партнерства.

Наконец, наступил день, когда более пятидесяти человек из разных стран собрались вместе, чтобы помолиться и изучить потенциал совместной работы. В первые шесть часов встречи (которая была запланирована на два с половиной дня), казалось, все шло без осложнений. Обсуждения проводились энергично, с надеждой и чувством важности общего дела. Перед самым обеденным перерывом началось обсуждение организационных вопросов. В обстановке нарастающего волнения, определились различные точки зрения. У меня сложилось впечатление, что мой друг, глубоко преданный делу, но не имеющий опыта руководства деятельностью большой и разнообразной группы, слишком углубился в проблему, обсуждение которой в тот момент было неуместно. Чувство единства и ощущение верного направления, которые возникли у группы в ходе утреннего заседания, похоже, разрушались на глазах.

Из глубины комнаты я подал другу знак, что пришло время сделать перерыв, во время которого мы и обсудили ситуацию. Я сказал: «Знаешь, у этих прекрасных людей практически нет опыта совместной успешной работы. То, что ты слышал в течение последних тридцати минут – не что иное, как страхи, основанные на предыдущих неудачах. В действительности же, группа уже пришла к согласию по многим, жизненно важным для партнерства вопросам. Но, увлекшись, участники забыли о своих достижениях, и им необходимо об этом напомнить».

Мой друг попросил меня после перерыва направить оставшуюся часть встречи в правильное русло. Поскольку я уже несколько раз был представлен группе, участники знали меня. Я начал с того, что сделал обзор первых четырех-пяти часов нашей дискуссии, пункт за пунктом, и всех ключевых вопросов, по которым пришли к согласию участники. Я записал эти пункты на доске и поинтересовался у членов группы, разделяют ли они мое мнение о том, что мы, по сути, достигли согласия по этим вопросам. Я получил утвердительный ответ и внес предложение: «Поднятые нами организационные вопросы – важны. Но, вероятно, мы сможем решить их более эффективно завтра, после того, как рассмотрим некоторые другие ключевые вопросы. Возможно, мы создадим оперативную группу для их решения. А пока давайте вернемся к тому, на чем мы остановились утром – к вопросам, по которым мы уже достигли согласия, – и с этого момента продолжим двигаться вперед, согласно повестке дня». В одну минуту настроение группы изменилось. Надежда возродилась, деятельность закипела с новой силой. Моя роль пророка и слуги выдержала еще одну проверку.

Организатору партнерства и надлежит быть таким. Из-за глубокой преданности общему видению и общему делу у нас часто возникает искушение перешагнуть черту и *настоять на своем*, ради того, чтобы результаты соответствовали нашим надеждам и молитвам. Но в таком случае, мы становимся не организаторами, а манипуляторами партнерства. Такое предприятие долго не продержится. В приведенном выше примере ключевая задача организатора состояла в том, чтобы не принуждать участников к чему бы то ни было, не устанавливать контроль над встречей или процессом. Ему предстояло с проницательностью пророка, но исполняя функцию слуги, помочь членам группы вновь сконцентрироваться на важности их видения и на согласии, которого они уже достигли. В тот момент было важно напомнить, что хорошее начало может стать прочным основанием для движения вперед, как и то, что не стоит отвлекаться на вопросы, которые решить на данном этапе не представляется возможным.

Организатор партнерства и фактор доверия

Еще одна мысль касательно функции слуги. На своем опыте журналиста я убедился в том, насколько важен фактор личного доверия. У вас может быть ум, связи, знание дела и опыт, но если вы – человек ненадежный, вы не сможете выполнять свое дело должным образом.

Словари часто дают определение термина «доверие», как: надёжность, уверенность, доверительность. Каким образом вы можете заслужить доверие членов вашего партнерства?

Вас могут считать надежным человеком еще до знакомства с вами – это означает, что люди осведомлены из каких-то источников о ваших действиях в определенных ситуациях, и уже доверяют

вам, несмотря на то, что никогда прежде не работали с вами. Они доверяют тем, кто доверяет вам. Они наделяют вас определенными качествами на основании того, что о вас говорят другие.

Доверие нужно заслужить, а надежность проверяется на деле. Если вы собираетесь работать с партнерством продолжительное время, даже самый щедрый кредит доверия, которым вы владеете, должен стать доверием заслуженным. Люди должны узнавать вас по вашей реальной жизни и деятельности, изо дня в день и из недели в неделю. Они сформируют свое собственное представление о вашей надежности.

Факторы, которые будут способствовать укреплению доверия к вам, как к организатору партнерства:

- вы достаточно зрелы духовно и искренне преданны Христу и служению Ему;
- вы глубоко убеждены в необходимости реализации видения, которое есть в вашем сердце – независимо от того, касается оно вашего района, определенной категории населения вашего города или же незатронутой проповедью группы людей отдаленного региона;
- вы имеете понимание того, что предполагает успешное сотрудничество;
- ваша организация, если вы принадлежите к таковой, имеет хорошую репутацию;
- вы непредвзяты и заботитесь об общем успехе, а не об интересе одного человека или организации;
- вы проявляете искреннюю заинтересованность в лидерах других служений и их видении;
- вы последовательны в своих словах и действиях;
- вы ответственно относитесь к конфиденциальной или деликатной информации, к тому, что вы говорите, и чего не говорите о других служениях и их лидерах;

- вы выполняете свои обещания – всегда делаете то, о чем говорите. Если вы понимаете, что не можете сдержать обещание, вы не скрываете этого и открыто определяете свои дальнейшие действия.

Стиль вашей работы

То, как вы работаете так же важно, как и то, *над чем вы работаете*. Когда вы размышляете о качествах успешного организатора партнерства, никогда не путайте сильную личность с личностью напористой, доминирующей или агрессивной. Организация сотрудничества в духе Царства Божьего требует мощного видения, преданности делу и готовности двигаться вперед, даже если у вас на пути возникают препятствия. Они могут возникнуть у вас во время обсуждения общего видения или во время личных встреч с кем-то, кто, как может оказаться, просто не готов принять все это. Следовательно, вам придется исполнять любую из функций пророка или слуги, что мы уже обсуждали. Но сила и эффективность вашего труда, прежде всего, зависит от того, что вы собой представляете. Ведь, в конечном счете, ваша суть рано и поздно проявится – если и не сразу, то в процессе работы, уж точно.

Для большинства из нас свойственно задумываться о том, что другие люди думают о нас. Но объективно оценить свои коммуникативные навыки и способности в процессе межличностных отношений сложнее. Для того, чтобы понять, что думают о вас люди, и *почему* они думают о вас именно так, а не иначе – необходимо, как минимум, сознательное решение разобраться в этом.

Одним из способов поразмыслить о стиле вашей работы, а стало быть, и о вашей эффективности в развитии партнерства, задать себе вопрос: «Какое впечатление я произвожу на людей во время общения и работы с ними? Что они думают и говорят о стиле моей работы после нашей последней встречи? Посоветуют ли они своим друзьям, коллегам или лидеру другой организации иметь дело со мной?»

Конечно, часто мы можем сделать вывод об эффективности нашего руководства, исходя из того, как идут наши дела, или, основываясь на случайных высказываниях со стороны. Но, все же, это никаким

образом не заменит вам возможности прямо спросить людей о том, как, по их мнению, вы справляетесь со своим делом.

Во время оценки деятельности партнерства в конце встречи или в конце года, не забывайте так же оценить и работу команды организаторов партнерства. Если эта информация будет анонимной, вы, по всей вероятности, получите объективное представление о том, что о вас думают на самом деле. Лучше, если эта информация будет исходить не от ваших друзей, которые склонны говорить вам комплименты, а людей, в чьей искренности вы уверены. Очень часто непросто узнать то, как вас оценивают другие. Иногда люди в такой ситуации чувствуют себя неловко, пытаясь быть приятными в общении и избежать вопросов, которые им представляются неудобными. Чтобы справиться с ситуацией, используйте следующие подходы к собеседнику.

- Как, по-вашему, у нас идут дела? Что было эффективным, и что можно было бы сделать лучше?
- Что я или мы (если речь идет о вашей команде) смогли бы сделать по-другому, чтобы добиться лучших результатов?
- Что вы можете мне посоветовать в вопросе организации будущих встреч/работы? Что может способствовать улучшению работы?

Из многолетнего опыта скажу, что наиболее эффективным является стиль работы, который сочетает в себе искренность и твердую веру в видение со сдержанным, уравновешенным отношением к самому рабочему процессу. Не забывайте, что чувство юмора всегда полезно, даже если вы обсуждаете серьезные материи. Всегда есть другая сторона вопроса, которая может вызвать улыбку и поможет разрядить напряженность дискуссии. Относитесь серьезно к своему видению и предмету сотрудничества, но не относитесь слишком серьезно *к себе самому!*

Большинство из нас выработали, часто на подсознательном уровне, свой способ общения с людьми. Весьма полезно, во-первых, познакомиться со стилем общения той аудитории, с которой вы работаете. Затем, сохраняя верность своим принципам, попробуйте общаться с

людьми в стиле, который присущий данной аудитории. Вне зависимости от того, представлена эта аудитория отдельным человеком или целой группой, важно то, *как* вы с ними общаетесь. Это будет иметь решающее значение в том, как они вас воспримут. Представьте себя на месте другого человека, посмотрите и послушайте себя со стороны. Каково ваше впечатление? Хотите ли вы создать именно такое впечатление? Что может помочь вам общаться с людьми более эффективно? Помните, что общение – это диалог, а не монолог.

Совет по организации партнерства

* Поразмыслите о качествах хорошего слуги применительно к стилю работы. Используйте лист бумаги: каковы качества настоящего слуги? Возьмите за образец Иисуса.

Что за список у вас получился? Я изложу вам свое понимание. Хороший слуга проявляет уважение, слушает внимательно, а говорит разумно. Он следует интересам тех, кому служит. Он надежен, на него можно положиться. Он не старается превзойти других, но прилежно трудится над тем, чтобы помочь другим воплотить в жизнь свои мечты и цели. У него есть четкое понимание своего места и обязанностей. Можно ли назвать хорошего слугу слабым или пассивным? Конечно, нет. Он должен *знать* свою функцию, *верить в нее,* и выполнять ее *с соответствующим энтузиазмом.*

Умение слушать

Каков, по вашему мнению, самый важный фактор правильного межличностного общения? С раннего детства мы обмениваемся информацией с другими людьми. В человеческих взаимоотношениях общение определяется интонацией голоса, положением тела, мимикой, лексическим запасом. В правильном контексте, прикосновение может стать мощным инструментом поддержки. Тишина также может также стать важным элементом общения. Множество прекрасных книг и статей написано на тему межличностного общения.

Умение слушать других людей настолько важно для организатора партнерства, что заслуживает отдельного обсуждения. Это может по-

казаться банальным, но мы можем улучшить свои навыки слушателя. Проблема сокрыта в том, что «слушание» нам кажется настолько же естественным, как и ритм собственного сердцебиения, которое контролируется автономной нервной системой. Поэтому мы и не задумываемся! Только сталкиваясь с проблемами или трудностями в межличностных взаимоотношениях, мы задумываемся о том, что что-то в нашем общении не так. Но даже в такой ситуации, мы в последнюю очередь ищем проблему в своей способности слушать других.

Итак, начнем. Помолчите. Ключевой элемент умения слушать заключается в том, чтобы *не говорить*. Эффективное общение вовсе не обязательно является результатом красноречия – умелого использования слов или интонации. Результат часто зависит от того, что и когда вы не говорите. Не думайте, что молчание означает пассивность. Молчание – важнейшая составляющая содержательного, активного умения слушать.

Настоящее умение слушать тесно взаимосвязано со способностью и готовностью задавать правильные вопросы. Старая притча гласит: «Человек, который уверен в своей правоте, никогда не задает вопросов». Вспомните некоторых людей, которых вы знаете, с которыми живете или работаете. Они абсолютно уверены в том, что знают и во что верят, им неинтересно слушать других людей – тем более задавать им вопросы. Чем больше мы уверены в своей правоте, тем меньше вероятность того, что мы станем проявлять искреннее любопытство – будем задавать вопросы и стремиться узнать больше. Умение слушать – не признак слабости, но зрелости и эффективности.

Подумайте об Иисусе в этом контексте. Как много Он знает? Он – Бог, вторая составляющая Троицы. По Его слову был сотворен мир. Из Евангелия мы знаем, что Он знал намерения человеческих сердец еще до того, как люди начинали говорить. Но, несмотря на Его всеобъемлющее понимание и знание, Он умел задавать вопросы.

Ветхий Завет с первых глав Бытия направляет нас к Богу. При внимательном исследовании выясняется, что природа взаимоотношений Бога с человеком представляет собой диалог, а не монолог.

Задумайтесь об этом. Как поступил Бог с Адамом и Евой после их рокового решения. Объявил ли Он их виновными без промедления? Перечитайте первую часть 3 главы Бытия. Как Он общался с людьми в тот критический, переломный момент человеческой истории? Бог знал, что произошло; Он знал сердце Адама и Евы. Зная о роковых последствиях произошедшего, Он не делал заявлений. *Бог задавал вопросы!* И благодаря этим вопросам, *Адам и Ева поняли всю трагичность ситуации, в которой они оказались.*

В Ветхом Завете, Евангелии и хрониках жизни Иисуса мы находим множество удивительных рассказов о *двустороннем* общении Бога с человеком.

Как организатору партнерства вам необходимо хранить глубокую преданность проектам, над которыми вы работаете; видению, которое Бог вложил вам в сердце; а также идее, что для его реализации Божий народ должен трудиться вместе. Не полагайте, что ваша преданность видению и необходимость слушать других людей исключают друг друга.

В отличие от Бога, мы не знаем всего. Тем не менее, порой я не перестаю удивляться своим поступкам. Вспоминаю, как много лет назад, я стоял в прихожей своего дома вместе с одной из моих младших дочерей. У нас с ней был довольно сложный разговор. Я был уверен, что понимаю происходящее, и то, почему моя дочь говорит то, что говорит. Но я подумал: «Ладно, пожалуй, мне не стоит быть слишком уверенным, и, возможно, мне следует воспользоваться испытанным журналистским методом и задать пару вопросов».

Можете себе представить мое удивление и недоумение, когда, услышав вопрос, в ответе на который я был совершенно уверен, моя дочь сказала: «Нет, папа, я говорю вовсе не об этом». Она стала объяснять свою позицию с перспективы, о которой я никогда не мог и предположить!

Вот несколько вопросов, которые, практически в любой ситуации, помогут вам наладить общение, улучшат вашу способность слушать, усилят понимание и укрепят взаимоотношения.

- «Я думаю, что понял то, о чем вы говорите, но не будете ли вы так добры, чтобы объяснить эту ситуацию другими словами?» (Помните, что это не игра! И вы не должны просто валять ду-

рака. Если вы будете внимательны, то ответы на эти вопросы расширят ваше понимание ситуации, позволят взглянуть на вопрос с другой стороны, послужат источником дополнительной информации).

- «Если вы не возражаете, я попробую подытожить то, что, как мне кажется, вы сказали, чтобы убедиться в том, что я вас правильно понял?»
- «Не могли бы вы немного уточнить?»
- «Как вы считаете, какие еще аспекты этого вопроса мне было бы полезно знать?»

Умение правильно задавать вопросы и внимательно слушать:

- свидетельствует о скромности. Мы признаем, что можем и не знать всего. Это хорошее начало работы;
- позволяет нам получить дополнительную информацию о людях, фактах, обстоятельствах, истории, взаимоотношениях и многом другом, что очень важно для достижения нашей цели;
- показывает наше уважение к человеку, с которым мы общаемся. Этим мы как бы говорим: «Вы сами, ваша история и опыт важны для нас. Нам стоит учесть это».

Как организатору партнерства, вам необходимо прислушиваться к голосу Святого Духа, к группе людей, которым вы намереваетесь служить или проповедовать, к членам вашего партнерства (представляющих себя лично или какую-либо организацию). Также вам стоит прислушаться к своим консультантам – к организационной команде партнерства или к руководящему комитету.

Слушая других людей, вы тем самым укрепляете доверие к себе, получаете доступ к самой разнообразной информации о нуждах, возможностях и путях более результативной организации работы партнерства.

Мотивируйте членов вашего партнерства слушать друг друга. Если участники знают, что к их мнению прислушиваются и с ними считаются, то и они будут прислушиваться к другим людям. Взаимоотношения укрепятся, а партнерство станет более эффективным. Помните, уделяя внимание другим, вы можете рассчитывать на взаимность.

Работы много, а времени мало!

В Приложении вы найдете раздел, в котором изложены наиболее типичные цели, виды деятельности и результаты, к которым вы и ваша команда организаторов партнерства будете стремиться. Список, наверняка, поразит вас. «Неужели я смогу все это сделать?» – вероятно, скажете вы.

Ключевой принцип партнерства

Не только для партнерства или сообщества, но и для их организатора важно определить ограниченные, достижимые цели и реальные сроки их реализации. Помня о большом видении, установите свои собственные важные краткосрочные цели таким образом, чтобы вы смогли сконцентрироваться на них, а тот прогресс, которого вы постепенно достигните, придавал бы вам сил.

Созидание команды и углубление чувства причастности к общему делу

На ранних этапах совместной работы вам необходимо определить тех, кто разделяет ваше видение и сможет разделить рабочие обязанности. Если вы используете командный подход в организации партнерства, убедитесь, что все четко понимают свои функции и обязанности. Участники партнерства должны знать и то, *от кого* они будут получать информацию, и *к кому* они могут обратиться со своими вопросами или проблемами.

Когда партнерство развернет свою деятельность, ему понадобится свой руководящий комитет, команда организаторов и координационная группа. Термин, который вы изберете для определения на-

звания этой команды, должен дать понять основной группе, что эти люди *служат* партнерству, а не *указывают* его членам, что они должны делать!

В том случае, если вы играли ключевую роль в определении видения и занимались организацией на начальных стадиях формирования партнерства, вам будет свойственно придать чрезмерное значение вашему «праву собственности» в общем деле, даже если вы действительно захотите привлечь к нему других участников. Это чревато тем, что вы услышите от них: «Хорошо, мы предоставим это вам». Или еще хуже: «Мне кажется, что вы не нуждаетесь в нашей помощи».

Я бы посоветовал вам привлекать к участию в работе партнерства других людей как можно более оперативно, тем самым дав понять участникам, что они не имеют дело с видением одного человека. Не пускайте развитие процесса на самотек и не надейтесь, что все сложится само собой. Вы должны прийти к согласию в вопросах определения функций участников, рабочего процесса (встречи, обсуждения и т.д.) и ожидаемых результатов.

Одна из самых главных задач организаторов партнерства состоит в том, чтобы передать видение другим участникам. Это не означает отказ от него! Передайте видение другим, чтобы они смогли осознать его и совершить вместе с вами шаги, необходимые для воплощения мечты в жизнь.

Более подробно об этой команде я расскажу в главе 16, «Структуры эффективного партнерства: форма определяется назначением».

Каждый этап в развитии партнерства или сообщества имеет свои сложности. Некоторые из них будут сопровождать вас постоянно. Перечитайте заключительные разделы глав, в которых речь идет об исследовании, формировании и начале деятельности партнерства. Там же изложены и практические показатели успеха, которые помогут вам определить цели, а в случае необходимости, обеспечат поддержку или коррекцию курса.

Служить каждому, не будучи слугой кому-либо

Реальность состоит в том, что исполнение обязанностей организатора партнерства может стать вашим сугубо личным делом. Вы помогаете партнерским служениям и членам команды реализовать их личные и совместные мечты, но работая для них всех, вы, в действительности, не работаете ни для одного из них.

Подотчетность очень важна для организатора партнерства. Все мы должны быть ответственны перед кем-то. Исполнительный директор компании подотчетен Совету директоров. Каждая должность предполагает личную ответственность. В случае с организатором партнерства, чрезвычайно важно, чтобы вы как можно раньше и четче определили свою подотчетность. Участники партнерства должны знать об этом! Установление такого рода взаимоотношений повысит уровень доверия к вам, да и вы будете чувствовать себя спокойнее, зная, чего от вас ожидают. Обычно организатор партнерства подотчетен руководящему комитету или лидерской команде, которые чаще всего избираются партнерством и представляют его интересы на постоянной основе.

Совет по организации партнерства

* На основании ожиданий участников партнерства (вам следует прояснить его вместе с руководящим комитетом или лидерской командой), вы должны составить перечень своих служебных обязанностей или определить сферы ответственности. Этим и будет обусловлена ваша функция, ожидаемые результаты, а также то, *перед кем* и *за что* вы отвечаете. Поскольку организатор партнерства часто назначается его собственной организацией, может возникнуть путаница относительно того, на кого вы работаете, и сколько времени должны уделять своей работе. Вот еще одна причина важности составления списка ваших обязанностей.

Затем договоритесь с командой о порядке отчетности – вы можете регулярно (еженедельно или ежемесячно) представлять команде отчет в одну страницу с несколькими стандартными разделами, на

основании перечня ваших служебных обязанностей. Это поможет вам дисциплинировать себя и послужит основной формой отчетности перед участниками партнерства. За неимением ничего другого, эти отчеты предоставят вам возможность оценить работу, которую вы выполнили за прошедшие месяцы и годы. Они станут своего рода «бортовым журналом» вашего путешествия.

Взять на себя ответственность перед группой участников, которые добровольно тратят свое время (как это бывает в большинстве случаев) на участие в руководстве партнерством или сообществом – независимо от того, насколько велика их преданность делу – это, совсем не то, что работать на одного человека или даже организацию.

Вы еще познакомитесь с некоторыми моими наблюдениями относительно организатора партнерства и его взаимоотношений с партнерством в главе 16, «Структуры эффективного партнерства: форма определяется назначением». Запомните: вы не можете справиться со всем в одиночку. В конце концов, ведь мы говорим о *партнерстве!* Вам необходимы молитвы, поддержка и одобрение.

Каковы ваши отношения с Иисусом?

Старая пословица гласит: «Кто ни разу не упадет с лошади, никогда не научится ездить верхом».

Помогать людям (а тем более христианам) работать вместе всегда непросто. Сатана не упускает из вида ситуацию. Людям, исполненным самых благих намерений, сложно отказаться от привычного уклада. Те, кто поначалу проявляют готовность и интерес к делу, с энтузиазмом заявляя: «О, конечно, это чудесно. Я хотел бы помочь», – после не отвечают на ваши телефонные звонки. Все может оказаться гораздо сложнее, чем кажется на первый взгляд. Взаимоотношения могут оказаться вопросом не из легких. Оказавшись в таком положении, помните следующие истины.

- Идея совместного труда принадлежит не вам, а Богу. Убедитесь в том, что то, что вы делаете и как вы делаете, происходит под Божьим водительством; что вас поддерживают люди, которые заслуживают доверия, любят и слышат Господа, храня преданность Его церкви.

- Видение важно – то, чего вы намереваетесь достичь, может существенно изменить существующее положение.

- В конечном счете, лишь любовь и сила Христа поддержит вас в трудную минуту. Без этого источника мудрости, видения, ежечасной и ежедневной поддержки, вы не продвинетесь вперед.

Об этом хорошо сказал автор псалмов: «Если Господь не созиждет дома, напрасно трудятся строящие его...» (Псалом 126:1).

Хорошая новость состоит в том, что Он был здесь еще до вас. Он обращается к вам: «Придите ко Мне, все труждающиеся и обремененные, и Я успокою вас; возьмите иго Мое на себя и научитесь от Меня, ибо Я кроток и смирен сердцем, и найдете покой душам вашим; ибо иго Мое благо, и бремя Мое легко» (Матфея 11:28-30).

Иисус жив, Он любит вас и Свой народ, Он желает общаться с вами так же, как это было во время странствий по Палестине – исцеляя, поддерживая и даруя надежду. Не будьте пассивны в отношениях с Ним. Спрашивайте Его, слушайте Его и размышляйте над тем, что Он говорит – во время ваших молитв, через Его слово и посвященных ему людей в вашем окружении. Он – видение. Он – источник всех истинно ценных результатов, которых вы сможете достичь.

Потрудившись немало во имя Иисуса, столкнувшись на своем пути со всевозможными сложностями, апостол Павел обратился к молодой фессалоникийской церкви со словами, которые вселяют полную уверенность и определенность, служат ободрением для нас сегодня:

«Верен Призывающий вас, Который и сотворит сие» (1Фессалоникийцам 5:24).

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ГЛАВА 15

СОЗИДАНИЕ НАДЕЖДЫ

Доверять и быть достойным доверия

Основная идея

Каждому партнерству приходится иметь дело как минимум с четырьмя категориями людей. У каждой из них свои ожидания от общения и сотрудничества, а также свой интерес в общем деле. Сумеете определить эти группы и станете считаться с их ожиданиями – потенциал партнерства существенно возрастет, а вместе с ним – и ваша вера в общее дело.

Эта глава научит вас избегать ошибок и учитывать интересы каждой группы, помогая каждому участнику осознать свою роль в общем служении.

Надежда поддерживает в нас силы – как в личной жизни, так и в служении партнерства. Венский психолог Виктор Франкл, в прошлом узник нацистского концлагеря, в своей книге «Человек в поисках смысла жизни»[1] пишет о том, как надежда поддерживала его с товарищами по концлагерю в самые тяжелые времена. Он уверен, что выжил, не погиб и не отчаялся благодаря надежде, которая помогала ему жить будущим.

Одно из самых замечательных и приятных преимуществ эффективного партнерства состоит в том, что совместная работа дает нам надежду. Помогая людям работать вместе, вы помогаете им созидать надежду и веру в видение, осуществление которого было бы невозможным при работе в одиночку.

Но, в конце концов, надежда должна осуществиться. В 11 главе мы обсуждали, насколько важно ставить перед собой достижимые цели. На смену неосуществившимся надеждам приходит разочарование. В этой книге я не один раз акцентировал внимание на исключительной важности взаимосвязи между членами партнерства. По мере того, как одно видение претворяется в жизнь, у людей появляется стимул стремиться к новым свершениям.

Примеры чему мы встречаем во всех сферах нашей жизни – в семье, работе, дружбе, политике, спорте и церкви. Надежда дает силы и видение, которые вдохновляют партнерство воплощать в жизнь, казалось бы, невозможные идеи. Но если надежда не подкрепляется реальными достижениями, участников постигнет разочарование или даже отчаяние!

Конечно, и лидеры, и служения, которые участвуют в партнерстве, имеют свои личные ожидания в сфере отношений друг с другом и деятельности партнерства. Но вам следует помнить и о других категориях, которые имеют отношение к сотрудничеству. Хотя партнерство может и не взаимодействовать с ними напрямую, важно знать их ожидания и всячески содействовать тем, кто *должен* с ними работать.

Кому необходима надежда?

Большинство партнерств связаны, по крайней мере, с четырьмя категориями людей, которые заинтересованы в деятельности и эффективности партнерства. В зависимости от цели партнерства и условий работы, может существовать даже большее количество категорий, заинтересованных в вашем партнерстве и результатах его деятельности. Ваша способность активно служить этим группам и отвечать их ожиданиям – ключевой фактор успеха.

Вот краткий обзор типичных групп, которым вы служите. Каждой из них для активного участия в работе необходима надежда:

- целевая аудитория – люди, которым вы намерены служить и проповедовать;

- собственно партнерство – его активные, действующие участники;
- руководство служений, из которых состоит партнерство. Они могут одобрять или не одобрять участие своих коллег в сотрудничестве, предоставлять или ограничивать доступ к ресурсам;
- спонсоры, меценаты или другие доброжелатели, которые оказывают финансовую, организационную или молитвенную поддержку.

У каждой из этих категорий есть свои ожидания, и для поддержания интереса к делу, *им необходима надежда, которая будет помогать им в движении вперед*. В этой главе вы найдете истории четырех партнерств. Каждая из них иллюстрирует проблемы, с которыми вы можете столкнуться в работе с представителями этих категорий.

Прежде, чем мы рассмотрим каждую группу более подробно, давайте вспомним ключевой принцип партнерства, о котором мы говорили в 11 главе.

Ключевой принцип партнерства

Укрепляйте, особенно на ранних этапах, чувство причастности участников, чтобы партнерские служения больше осознавали значимость дела. И главное – ставьте перед собой цели, которые:

- ограничены, достижимы и понятны;
- могут быть достигнуты только совместными усилиями;
- по мнению всех участников, важны в контексте Божьего Царства;
- помогут каждому служению-участнику осуществить его собственную миссию и видение.

Учитывая это, давайте рассмотрим более подробно каждую из четырех основных категорий.

Группа №1. Целевая аудитория

Целевая аудитория – люди, которым мы намерены служить и проповедовать посредством партнерства.

К ней относятся:

- иммигранты, недавно прибывшие в ваш город;
- бездомные и бомжи;
- школьные учителя вашего района;
- иностранные студенты местных колледжей или университетов;
- город в целом (если мы строим глобальные планы).

Я полагаю, вы сами знаете много самых разных ситуаций и потребностей, для разрешения которых необходимо партнерство.

Каждое эффективное партнерство отвечает на нужды своей целевой аудитории. Очень много христианских проектов потерпели неудачу из-за того, что *они, как члены партнерства*, определили приоритетом то, что было совсем неважным для их целевой аудитории!

Это может показаться вам банальным, но поразмыслите о следующем. Когда в последний раз члены вашей церкви посещали тех, кто живет, скажем, в километре от вашей церкви, задавали им вопросы и *выслушивали* их ответы? Меня всегда удивляли миссионеры, которые собирались проповедовать людям, но не имели представления об их жизни и важнейших нуждах.

В прошлой главе мы упоминали о том, что в случае, если мы уверены в своей точке зрения, нам кажется, что нет необходимости задавать вопросы. К несчастью, чем теснее наше служение связано с Евангелием, тем больше мы уверены в том, что знаем наверняка, как это делать.

Значит ли это, что у нас нет твердых убеждений, четкого понимания Благой Вести, природы Бога и человека, а также стремления привести людей к Христу? Конечно, нет!

Рассуждая о людях, которым мы намерены служить или проповедовать, учитывайте пример Иисуса. Евангелие упоминает 23–24 человека, с которыми Иисус общался один на один. (Возможно, были и сотни других, но мы имеем сведения лишь о некоторых из них). Обратите внимание, что в беседах Иисус следовал своей обычной манере задавать вопросы. Таков был Его основной метод общения, и это часто не нравилось тем, кто хотел загнать Его в тупик в сфере духовных вопросов.

Обратите внимание и на то, что Иисус всегда, без исключения, начинал общение с нужд человека. Он мог общаться на любую тему. Значит ли это, что Иисусу не было что сказать? Едва ли. Он обладал способностью доносить Благую Весть в любой ситуации. Он представлял ее в храмах, на рынках, в синагогах. При этом Его готовность прислушаться к нуждам людей была главной составляющей благовестия – Бог готов принять нас в любой момент, когда мы испытываем пусть даже самую значимую нужду – интеллектуальную, духовную, физическую, психологическую или любую другую.

В 6 главе я приводил три примера: Никодим, прокаженный из первой главы Евангелия от Марка, Иаир, глава капернаумской синагоги. Вот еще несколько примеров:

- отчаявшаяся женщина, страдавшая кровотечением (Марка 5:25);
- умоляющий слепой Вартимей (Марка 10:46);
- вдова из Наина, потерявшая сына (Луки 7:12);
- раскаивающийся мытарь Закхей (Луки 19:2);
- Мария, Марфа и их брат Лазарь (Иоанна 11:1);
- любознательная самарянка с темным прошлым (Иоанна 4:7);
- слепой от рождения человек, наделавший немало шуму в Синедрионе (Иоанна 9:1).

Встречаясь с людьми во время, когда те испытывали величайшую нужду, Иисус не только особым образом влиял на их жизнь, но и

завоевывал доверие, которое Ему не смог бы обеспечить ни один другой способ общения.

Поразмышляйте над историей о человеке из капернаумской синагоги, одержимом бесами, которая изложена в Евангелии от Марка. Из этого небольшого рассказа становится явной следующая информация.

- Сам этот человек был, вероятно, местным – кем-то, кого люди в синагоге видели и знали уже давно. Его поведение было привычным для жителей Капернаума. Возможно, они знали его семью и историю жизни.
- Реакция людей показывает, что они осознавали всю серьезность проблемы. Они знали, что человек уже испробовал все возможные способы лечения. Они, возможно, знали и о других подобных случаях, которые также казались неизлечимыми.
- Люди были поражены тем, что Иисус смог исцелить человека, несмотря на всю серьезность проблемы. Марк дает общую характеристику их реакции: «И все ужаснулись... И скоро разошлась о Нем молва по всей окрестности в Галилее» (Марка 1:27-28).

Доверие к Иисусу и Его удивительная сила необыкновенным образом были запечатлены в сознании людей. Без помощи агентств по маркетингу и пиару, без использования средств массовой информации слава о Нем и доверие к Нему распространялись, как лесной пожар. Он считался с проблемами, которые были слишком значительными для обычных людей, и успешно их разрешал. Прежде никто из тех, кого эти люди знали, такого не совершал!

Разрешение какой нужды, проблемы или вопроса позволит вашему партнерству завоевать доверие, если вы эффективно и успешно отреагируете на потребности людей, которым намерены служить и проповедовать?

Партнерство на практике

Боксон – маленький городок даже для той горной страны. Тем не менее, в нем было пять христианских церквей. В течение трех лет пасторы церквей

встречались раз в месяц, чтобы поделиться друг с другом опытом и заботами, помолиться друг за друга. За время общения они стали настоящими друзьями, а совместная молитва служила им поддержкой и ободрением. Но, в конце концов, они пришли к выводу, что их личная дружба не будет иметь смысла если не найдет продолжения в отношениях между их церквами.

От каждой церкви были выбраны два представителя – не из числа лидеров. После совместной с пасторами молитвы, они решили провести в городе опрос, чтобы выяснить у рядовых жителей, руководителей школ и различных организаций, каковы, по их мнению, самые насущные проблемы Боксона.

Составив внушительный список, церковная команда определила проблему, которая регулярно упоминалась респондентами. Члены команды поняли, что они могли бы реально послужить обществу, если бы помогли ученикам, которые испытывали трудности в учебе и нуждались в дополнительных заданиях. Сегодня добровольцы разного возраста из церквей Боксона опекают сотни учеников школ. До этого в среде подростков наблюдалась тенденция бросать школу, вследствие чего они становились обузой для общества. Сейчас же они оканчивают школу и идут работать. В процессе оказания помощи, члены семей сближаются друг с другом, а авторитет церкви в обществе возрастает. Кроме того, многие ученики и их родители пришли к Христу именно благодаря этой программе.

Учитывайте, что от умения слушать и понимать потребности людей будет зависеть:

- как вы их будете оценивать;
- на чем будет сфокусировано ваше партнерство;
- каковы будут цели партнерства;
- как партнерство будет распространять Благую Весть;
- как вы будете оценивать эффективность своего партнерства.

Помните, что как и в любых других взаимоотношениях, потребности, заботы и приоритеты людей изменяются. Мы должны *постоянно* задавать вопросы и взаимодействовать с людьми, которым призваны служить и проповедовать любовь и силу Иисуса. В партнерстве – это самое главное.

Группа №2. Собственно партнерство

Я понял, что самое обычное общение может поднять на новый уровень ожидания людей и открыть им новые горизонты. Как я уже упоминал в 10 главе, посвященной стадии исследования, организатору партнерства, возможно, придется лично посетить лидеров многих организаций – и не один раз, особенно на ранних этапах. В то время как мы осуществляем деятельность на межличностном уровне, ожидания других людей возрастают.

В некоторых случаях, люди, с которыми мы встречаемся, будут общаться и друг с другом на тему партнерства, что и обусловит, в конечном счете, возрастание ожиданий. Конечно же, кто-то будет предвкушать неудачу, кто-то ожидать, что вы не сдержите свое слово, а у кого-то в сердце вспыхнет искра настоящей надежды.

Ожидания возрастут еще больше во время *общей* встречи участников. Достижение согласия в вопросах приоритета, действий, расписания, а также распределения обязанностей также способствует возрастанию ожиданий среди партнеров.

Когда вы дойдете до этого этапа, несмотря на то, что партнерство по-прежнему находится на ранней стадии своего развития, ожидания группы начинают развиваться на нескольких уровнях.

- Эффективность. По крайней мере, большинство участников надеются на положительные результаты и молятся о них. Многие будут готовы продолжать работу ради достижения результатов по вопросам, по которым уже было достигнуто согласие. Но даже в среде самых увлеченных участников многие будут думать: «А сработает ли это на практике?» Все мы знаем много проектов, которые начинались из самых лучших побуждений, но закончились ничем. Надежды могут быть большими, но их чаще всего не выражают вслух, тогда как выражение отношения скептиков – достаточно распространенное явление.

- Руководство. Поскольку участники договорились о ближайших действиях и обязанностях партнеров, они будут ожидать определенных шагов от организатора партнерства или его команды, а также ответственных за различные сферы.

- Результаты. Давайте представим, что участники вашего партнерства пришли к согласию в вопросах ближайших действий. Допустим также, что вы и те, кто согласились работать над выполнением особых заданий – люди усердные и ответственные, сфокусированные на решении приоритетных задач, которые определила основная группа.

Это, вероятно, хороший повод для того, чтобы еще раз просмотреть 12 главу, «Ключевые элементы встреч по формированию партнерства». Доверие *между членами* партнерства абсолютно необходимо для его функционирования и долгосрочной эффективности! А соответствие ожиданиям – жизненно важно для формирования доверия.

Помните о ключевом принципе партнерства, который содержится в 4 главе

Участники эффективного партнерства всегда стремятся к двум уровням доверия:

- доверие к людям – к организатору партнерства, к лидерам рабочих групп и ко всем остальным участникам, которые приняли решение трудиться вместе;

- доверие к общему делу – к тому, как партнерство формируется и функционирует, к его эффективности, и к тому, достигнуты ли его цели.

Партнерство на практике

Молодежное партнерство примерно из 25 организаций, которое было ориентировано на решение социальных проблем, собралось с целью координации деятельности в своем городе. На заседании присутствовали служения, работающие с бездомными и уличными детьми, представители программ по опеке над молодежью из неблагополучных семей, участники социальных спортивных программ, группы, работающие над решением проблем разного рода зависимостей, евангельские школы со своими традиционными социальными проектами, церкви района, а также те, кто работали с заключенными.

Группе не составило труда определить три приоритетных проекта: служение по оказанию помощи родителям-одиночкам и их детям, программа помощи уличным детям и развитие христианского лидерства среди студентов. Над разработкой каждого из этих проектов работала отдельная рабочая группа, которая включала в себя от пяти до пятнадцати служений, уже имеющих опыт в этой сфере деятельности. Помимо проектов они договорились о трех общих направлениях работы. Во время организации партнерства было проведено исследование с целью выяснения:

- общего числа неверующих детей, вовлеченных в различные социальные программы;

- сколько из них обратились к Христу;

- сколько из них активно участвовали в студенческих христианских программах.

Они верили, что посредством координации своих усилий, смогут послужить ободрением друг другу и расширить сферу своего влияния.

В то время как группы, работающие над проектами, часто встречались, чтобы обсудить практические детали, руководство двадцати пяти партнерских организаций собиралось раз в квартал, чтобы: 1) узнать последние новости о развитии трех основных проектов; 2) познакомиться с результатами исследования каждой группы; 3) помолиться друг за друга, за администрацию и учителей школы, за детей и их семьи.

Через пятнадцать месяцев после начала работы партнерства, на очередной квартальной встрече, группа отвлеклась на обсуждение деталей стратегии одного из трех основных проектов. Она была поглощена дискуссией, которая продолжалась три часа! Некоторые уже собирались уходить, нервы присутствующих были на пределе, а разочарование нарастало, как снежный ком. Лидер одной из организаций, Вилсон, сказал довольно

резко: «У меня действительно нет на это времени. Я стал членом партнерства потому, что хотел увидеть общую картину и поработать с людьми, имеющими аналогичную со мной точку зрения, которые по-настоящему хотят что-то изменить в этой жизни. Честно говоря, вся эта дискуссия весьма отрицательно сказалась на моем желании».

Питер, который возглавлял команду по организации партнерства, сразу почувствовал назревающий кризис. Настроение группы было подавленным, многие участники начали сомневаться в ценности таких встреч, и даже в важности положительных тенденций, которые наметились в группе. Питер предпринял несколько важных действий:

- признал, что замечание Вилсона было обоснованным, и что оно, вероятно, выражает мнение многих других людей;
- предложил участникам уделить обсуждению рабочего процесса еще, по крайней мере, один час (группа раньше договорилась, что во время квартальных встреч они будут работать в течение шести часов, с 9.00. до 15.00, а тогда уже было 13.30);
- обратился к группе, стратегия которой обсуждалась партнерством до полного изнеможения, сделать перерыв, чтобы поработать над этими вопросами дополнительно и представить новый доклад позже;
- напомнил основной группе о трех основных показателях, которые все признали приоритетными, и предложил продолжить их рассмотрение.

Через пятнадцать минут настроение группы изменилось, поскольку участники узнали информацию о росте количества детей, которые пришли ко Христу, благодаря социальным программам, а также об общем количестве людей, вовлеченных в программу. Общение продолжилось молитвой, которая включала в себя как просьбы, так и благодарности.

Хорошие люди, у которых были хорошие намерения, на время отвлеклись от основных задач. Ключевое направление группы было потеряно в тумане бесцельной дискуссии. К счастью, мотивация утеряна не была.

Участники партнерства нуждаются в постоянном ободрении, напоминании о том, что их общее видение стоит затраченных усилий и действительно может изменить жизнь к лучшему. Если результаты не соответствуют ожиданиям, надо честно признать это и выяснить, почему так произошло (неверные ожидания, неправильная стратегия или проблемы во взаимоотношениях). Затем группе необходимо достичь согласия в дальнейших действиях и вернуться к своей основной работе.

Ожидания. По мере развития партнерства ожидания возрастают, охватывая все большее количество людей и решая все более сложные задачи. Вот некоторые принципы, которые помогут вам реалистично оценить ожидания участников, чтобы результаты работы соответствовали им.

- Постарайтесь, чтобы первоначальные задачи были не очень сложными и реально достижимыми.
- Убедитесь в том, что все участники понимают, в чем состоят ваши задачи, каковы показатели успеха, принципы оценивания и сроки.
- На пути к достижению основного видения может возникнуть множество рабочих задач. Определение вех на пути к главной цели позволит всем – и тем, кто работает, и тем, кто ожидает новостей об успехах – поставить перед собой реалистичные и достижимые цели.
- Четко определите порядок обмена информацией: кто отвечает за передачу информации, какими способами (письма, телефонные звонки, электронная почта, другие варианты), кому и как часто она будет сообщаться, каких аспектов будет касаться?
- Помните, если вы дали слово информировать участников, вы должны выполнить свое обещание. Ничто так быстро не разрушает доверие (к людям и процессу работы) как невыполненные обещания.
- И, наконец, я лично пришел к выводу, что хотя надежды и ожидания людей могут быть большими, они не ожидают от вас совершенства. Детали партнерских планов могут изменяться в

процессе деятельности. Участникам же важно знать, насколько хорошо идут дела и каковы достижения совместной работы. Своевременная достоверная информация – важный аспект деятельности партнерства – вне зависимости от того, насколько гладко идет процесс.

Группа № 3. Руководители служений, которые входят в партнерство

Поддержка участников, которые находятся на передовой – важна для жизнеспособности и эффективности партнерства. Они могут находиться в офисе в другом конце города или за тысячу миль от вас – в региональных и национальных офисах. В случае международного партнерства, офис может находиться и за шесть тысяч миль от вас!

Поскольку наша задача состоит в том, чтобы создать партнерство и поддерживать его в рабочем состоянии, учитывайте, что 98 процентов его участников, могут иметь полную занятость в своих организациях. А приоритетом для них и их руководства зачастую является работа именно в своей организации. Вне зависимости от привлекательности партнерского видения, время и силы, которые участники вкладывают в дело, особенно на ранних этапах, наверняка, будут являться дополнительной нагрузкой к их основной работе.

Степень преданности партнерству (если рассматривать ее с позиции процентного содержания общего рабочего времени) может значительно варьироваться. Количество вложенного времени будет определяться обязанностями участников. Но главное – их вера и преданность партнерству. Нам свойственно проводить параллель между количеством вложенного в работу *времени* и *степенью* преданности отдельного участника или организации.

Свобода, которую имеют участники вашего партнерства в своей деятельности, также может быть различной. За некоторыми из них пристально наблюдают руководители, и они не могут свободно распоряжаться как своим временем, так и ресурсами. Другие же в полной мере обладают свободой действий во времени и ресурсах.

Как правило, проблемы наиболее ощутимо касаются тех, кто находится на передовой. Если вы обратитесь к более отдаленным структурам партнерства, вы увидите, что трудности каждодневной борьбы и радости успеха переживаются там совершенно по-другому. Самую высокую готовность к сотрудничеству и энтузиазм проявляют участники, которые из личного опыта знают проблемы, нужды и трудности рабочего процесса.

В каждой отдельной организации представлены самые различные мотивы и повседневные проблемы. Ваш партнер по работе и его/ее руководитель могут жить в двух условных мирах. В некоторых служениях их взаимоотношения могут быть довольно близкими, они могут легко идти на контакт и полностью принимать обстоятельства друг друга. В других же сферах взаимоотношений они могут находиться на разных «сторонах Луны»!

Партнерство на практике

Джек, участник молодежного партнерства, о котором мы говорили выше, не мог понять, почему руководитель его организации, казалось, с все меньшим желанием отпускал его на партнерские встречи. Ему было все труднее выполнять свои обязанности в рабочей группе партнерства, которое занималось проблемами уличных детей.

В начале деятельности партнерства руководитель Джека был полон энтузиазма. Вместе с Джеком он представлял свою организацию на встречах по формированию партнерства, лично посетив несколько первых рабочих встреч. Джеку казалось, что партнерство добилось настоящего прогресса, а рабочая группа, которая занималась проблемами уличных детей, реализовала несколько перспективных совместных проектов, осуществление которых было не под силу ни одной отдельно взятой молодежной организации.

Разочарованный и смущенный поведением своего начальника, Джек проконсультировался с организатором партнерства. «Я думаю, вам следует поговорить с вашим боссом о его ожиданиях, – посоветовал тот. – Он должен ясно представлять себе выгоду вашей организации от участия в партнерстве. Не забывайте, что работа руководителя состоит в том, чтобы члены его организации продуктивно и целенаправленно выполняли миссию служения».

Через два дня после разговора нашего героя с руководителем, выяснилось, что Джек просто-напросто не сообщал начальству о достижениях партнерства. И что еще важнее, он никогда не касался вопроса, как успехи партнерства способствуют выполнению миссии его собственной организации. Соответственно, руководство начало сомневаться в том, есть ли смысл тратить время и усилия на совместную работу.

Короче говоря, приоритеты людей, которые находятся в своих офисах, и тех, кто трудится на передовой партнерства, различаются. С течением времени может измениться и отношение к стратегическим союзам и самостоятельной работе. Все больше и больше служений приходят к осознанию, что они не могут справиться со всем в одиночку. Это – хорошая новость. Но административному руководству служения важно убедиться в *очевидности* выгоды от вложения своего времени и ресурсов в совместную деятельность.

Всегда существует и потенциальная опасность того, что человек может принять на себя какие-либо ключевые обязанности в партнерстве, не сообщив об этом своему боссу (и, возможно, не получив его одобрения). Это может испортить взаимоотношения между отдельным представителем организации и его руководителем. Разрушительное влияние на партнерство оказывает и выход из партнерства представителей организации по директиве руководителя, которая основана на несогласии относительно роли или ценности самого сотрудничества.

Для организатора партнерства и его команды очень важно поддерживать тесные отношения с участниками партнерства. Организаторы партнерства должны быть осведомлены в том, как руководители относятся к участию своих подчиненных в партнерстве, и каковы их ожидания.

Я предлагаю вам несколько советов, которые помогут согласовать участие представителей организаций в работе партнерства с ожиданиями их руководителей.

- Если вы служите организатором партнерства или членом его команды, убедитесь, что участники четко представляют:

А. Общую и конкретные миссии своих служений в географической области деятельности партнерства.

Б. Миссию своих служений в сфере деятельности партнерства. Это может быть молодежное служение, городские социальные программы, открытие новых церквей, евангелизационные лагеря, медицинская, образовательная, миссионерская деятельность.

В. Успех в географической области деятельности служения и успех, как члена партнерства. Ожидания руководителя и способность участника представить результаты деятельности партнерства должны быть согласованы.

- Постарайтесь, чтобы каждый участник каким-либо образом выразил свое согласие с целями партнерства, и чтобы он имел понимание того, каким образом достижение этих целей поможет его/ее служению реализовать свои собственные задачи.

- Выясните, какая информация о партнерстве потребуется его участникам для информирования своих руководителей:

  А. Основные данные о работе партнерства и решения, принятые во время рабочих встреч.

  Б. Отчеты о прогрессе партнерства в достижении ключевых целей за определенный период времени.

- Участникам партнерства может понадобиться особая помощь в том, чтобы доступно объяснить действия, цели и результаты работы партнерства своим руководителям. Это могут быть личные заметки или документы партнерства. Одна из ваших важных задач в качестве организатора партнерства состоит в том, чтобы выяснить в участников, как их коллеги оценивают сотрудничество, и как вы можете посодействовать им в информировании своих организаций о работе и видении партнерства.

- По крайней мере, раз в полгода-год организуйте одну рабочую встречу с участием руководителей партнерских служений. Убедитесь в правильности составления приглашений и в том, что

они были вовремя разосланы. Формат встреч должен учитывать тот факт, что новые участники незнакомы с партнерством настолько, как те, кто уже принимал участие во встречах, и не знают порядок их проведения, принятия решений, определения приоритетов – всего того, что для вас является само собой разумеющимся. Поэтому в преддверии встреч проведите краткую ориентацию, чтобы ознакомить новых участников с порядком проведения встреч.

Группа № 4. Люди, которые жертвуют, поддерживают, молятся или вкладывают ресурсы, необходимые тем, кто работает на передовой

Партнерство, по определению, состоит из разных людей или служений, объединенных общим видением. За каждым из этих партнеров стоит административная структура (группа № 3), а за ней часто находятся участники, которые *действительно* делают все это возможным –молятся, вкладывают и поддерживают, обеспечивая партнерство необходимыми ресурсами.

У этой группы есть своя *собственная мотивация*, чтобы давать, молиться и поддерживать. Соответственно, у них есть и свои *ожидания* относительно результатов. Они по-своему *представляют себе* то, каким образом и как часто они должны получать информацию о работе на передовой.

Эта группа может быть многолика:

- поместная церковь, которая поддерживает программу помощи уличным детям;
- человек, который финансирует миссию, которая находится на другом конце континента;
- молитвенная группа, которая поддерживает местную городскую евангелизационную инициативу;
- фонд, финансирующий определенный христианской проект в сфере здравоохранения;
- член церкви, который поддерживает образовательную программу, основанную на христианских принципах.

Партнерство на практике

Более тридцати лет тому несколько шведских церквей объединившись, снарядили миссионеров в одну из азиатских стран со сложной ситуацией. Церкви молились и оказывали финансовую поддержку миссионерам, перед которыми стояла цель привести людей той страны к Христу и основать поместную церковь. В первое время шведским миссионерам часто приходилось в одиночку бороться с огромными трудностями. Однако спустя годы в страну прибыли представители еще нескольких служений. В последние несколько лет миссионеры из разных служений начали встречаться, молиться и планировать совместные действия. Лидеры небольшой, но растущей национальной церкви присоединились к этим встречам.

Прошло немало времени, прежде чем отдельные миссионеры и национальные лидеры признали, что данная работа слишком сложна для любого отдельного служения. После долгих молитв и большого объема выполненной работы, при содействии непредвзятого организатора сотрудничества, было основано партнерство. Шведские миссионеры с энтузиазмом включились в работу, но теперь они отвечали не только за себя и свои действия. По мере развития деятельности им довелось работать с людьми и служениями со всего мира. Как они сообщат об этом своим церквам? Вклад шведских миссионеров в достижение целей партнерства был очень важен, но скромен в сравнении с общими усилиями. Когда были достигнуты существенные результаты, они уже не могли говорить о том, что это только их заслуга.

В то время как члены партнерства совершенствовали цели, договаривались о критериях оценки успеха, разрабатывали свою внутреннюю систему взаимодействия, шведские церкви, находящиеся за 10 000 км от них, также нуждались в актуальной информации с передовой.

Вспомните об ожиданиях, которые были у церквей:

- их миссионеры будут проповедовать Евангелие;
- несмотря на все трудности, люди будут обращаться к Христу;
- из новообращенных будут организованы новые общины;

- миссионеры смогут определить лидеров для новых церквей, подготовить их к служению и ободрить проповедовать Евангелие.

Шведские церкви нуждались:

- в актуальной информации с места событий;
- в результатах, которые бы соответствовали их мотивации и ожиданиям, ради которых они оказывали поддержку миссионерам;
- и, исходя из всего этого, в осознании, что Бог дал им возможность помочь людям на передовой достичь положительных результатов.

Это информация была способна их ободрить, направить молитвы, поддержать их мотивацию и обеспечить необходимое чувство морального удовлетворения.

Чтобы наладить общение партнерских организаций со своими группами поддержки, партнерство:

- убедилось, что цели партнерства четко определены, а критерии оценки прогресса согласованы;
- убедилось, что ожидания участников ясны;
- позаботились о своевременном обеспечении информацией о прогрессе на пути к достижению установленных целей, согласовав, таким образом, результаты деятельности и ожидания.
- убедилось, что отчеты включают в себя интересные свидетельства об измененных жизнях, а не только сухую статистику.
- команда организаторов партнерства неофициально узнала мнение ключевых лидеров каждой партнерской организации о том, насколько хорошо, по их мнению, осуществляется обмен информацией. Иногда организаторам партнерства приходилось участвовать в сборе информации или документировать истории, необходимые определенному партнерскому служению.

Является ли прямой ответственностью партнерства предоставление церквам-участницам информации по деятельности партнерства? Конечно, нет. Но для того, чтобы сохранить участие шведских партнеров, партнерству и команде организаторов потребовалось приложить усилия.

- Помочь участвующим служениям понять, каким образом реализация целей партнерства поможет им в достижении их собственных целей. На одной из групповых встреч обратитесь к каждому служению: «Можете ли вы за одну-две минуты обобщить то, как, по вашему мнению, цель (цели) партнерства поможет вашему служению выполнить свою миссию и достичь своего видения?»
- Убедиться, что они понимают характер информации, необходимой участникам партнерства.
- Помочь каждому партнерскому служению объяснить своим организациям результаты деятельности партнерства, в доступной для понимания и убедительной для восприятия форме.

*Примечание. З*ачастую, те, кто искренне поддерживают служения в партнерстве, мало знают о том, что самые разные группы могут эффективно работать вместе потому, что они не знают примеров. Многие служения опасаются того, что цель их организации потеряет смысл. Как правило, нам известен лишь традиционный опыт. Опыт эффективной совместной работы церквей и христианских организаций, основанный на уважении к уникальному вкладу друг друга – скорее исключение из общего правила!

Партнерство на практике

Партнерство, состоящее из порядка десяти служений, работало над двуязычным евангелизационным проектом в очень враждебной в социальном и духовном отношении стране. В проекте участвовали как национальные, так и международные служения, которые серьезно различались по масштабам своей деятельности. Весьма различался и финансовый вклад участников в работу партнерства – от значительных пожертвований

крупного международного служения, до «лепты» небогатого национального служения. Культура, масштаб, церковные традиции и вес в обществе участников партнерства был представлен во всем разнообразии. Как они разделят между собой успех, если Бог действительно благословит их сотрудничество? Они нашли удивительно простое решение посредством общей молитвы: «Каждый может считать своим успехом все, что было достигнуто партнерством и соответствует Божьей воле». Говоря об успехе проекта и Божьей помощи в работе над ним, участники должны были уточнять, что: «Мы добились этих результатов, работая вместе с другими служениями в рамках стратегического партнерства».

Наличие четырех групп участников в процессе деятельности партнерства означает наличие четырех категорий ожиданий, которые могут частично совпадать. Часто они могут быть специфическими, требовать пристального внимания и соответствующего обмена информацией. Считайтесь в своей деятельности с их наличием и ожиданиями участников. Соответствие результатов деятельности ожиданиям окажет мощный эффект на созидание надежды и долгосрочную эффективность партнерства. Умение *разделить успех* между всеми участниками, имеющими понимание того, как Бог использует работу каждой группы по Своей воле, может усилить чувство общности и укрепит доверие. А осознание того, что все мы со своими разными задачами являемся частью Его большого замысла, поможет нам понять силу Божьей милости и мудрости.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ГЛАВА 16

Форма определяется назначением. Эффективные структуры партнерства

Основная идея

Вы планируете открыть лоток по продаже хот-догов или построить небоскреб? Намереваетесь объединить своих соседей, чтобы помочь детям вашего района или наладить сотрудничество двадцати служений, чтобы проповедовать тысячам людей? Что вам для этого необходимо: устав, соглашение или элементарная договоренность? Есть ли необходимость членских взносов или же вы сможете воплотить мечту в жизнь посредством добровольных пожертвований? Эта глава поможет определить самый верный путь, – который, как правило, является и самым эффективным.

Однажды я беседовал с лидером программы, объединяющей много церковных миссий. Во время нашего разговора он произнес слова, которые я никогда не забуду: «Из своего тридцатилетнего опыта я знаю, что если люди начинают какое-либо предприятие с обсуждения финансовых или организационных вопросов, оно обречено на провал! Это еще хуже, чем начинать с доктринальных утверждений, под которыми все должны подписаться!». И добавил: «Если нет очевидной и веской причины для совместной работы, то говорить, собственно, не о чем».

Этот человек всю свою жизнь проработал в одной из крупных организаций, которую Бог благословил значительными ресурсами.

В рамках ее деятельности была принята единая корпоративная культура и единое богословское основание. Поэтому мне показалось удивительным, что он пришел к тем же выводам, к которым пришел и я, поработав в самых различных организациях по всему миру.

Классическое, подтвержденное на практике, утверждение гласит, что в любом предприятии форма определяется назначением. Прежде всего, необходимо прийти к согласию относительно видения и критериев определения успеха. И только затем должны решаться остальные вопросы. Короче говоря, сначала вы должны решить, *что* вы будете делать, и лишь потом, *как* вы будете достигать поставленной цели.

Партнерство на практике

Группа из тридцати лидеров, представлявших около двадцати служений, два дня работала над определением приоритетов и ближайших действий партнерства. Одно из служений уже согласилось предоставить человека для полной занятости в сфере разработки видения партнерства. Несмотря на то, что этому человеку предстояло оставить обязанности, которые он выполнял в своей организации, ему была обеспечена финансовая поддержка. Служение рассматривало труд своего представителя как вклад в партнерство. Руководящий комитет составил бюджет предполагаемых административных и прочих расходов. Хотя он и был достаточно скромным, по сравнению с масштабами проекта, но все равно составил около 15 000 долларов. И вот, примерно за два часа до окончания встречи, группа вернулась к финансовому вопросу и стала молиться о том, откуда взять эти пятнадцать тысяч. Через несколько минут один из лидеров предложил: «Знаю, это может показаться безумием, но позвольте вам предложить следующее. Все мы знаем возможности своих служений. Пусть каждый из нас возьмет лист бумаги и, помолившись, примет решение, какую сумму его служение может пожертвовать на общее дело. Джек, наш организатор, соберет данные, произведет подсчеты и огласит общую сумму».

Группа согласилась. Молитва была завершена, данные собраны – группа замерла в ожидании. Общий результат составил 14 777 долларов – и до 15 000 не хватало всего 223 доллара. Кто-то из присутствующих был готов сделать значительные пожертвования, кто-то – весьма скромные. В конце встречи участники воздали хвалу благодарности Господу. В течение следующих пяти лет партнерство изыскивало средства для своих основных расходов тем же образом. Несмотря на то, что состав участников партнерства изменялся, а его бюджет возрастал, каждый год результаты были такими же, как и в первый раз.

Вы можете подумать, что это был довольно странный метод! Но, тем не менее, эта история хорошо иллюстрирует некоторые закономерности партнерства. Руководящий комитет отражал состав основной группы. У партнерства не было ни президента, ни председателя, и участники принимали решения на основании согласия, не используя какой-либо вид голосования. Конечно же, у них было руководство, и они начали свою деятельность с определения видения и цели. В контексте этого видения была создана неформальная административная структура, которая устраивала всех. *Утвержденной структуры было достаточно для достижения поставленных целей.* Хотя был очевиден факт необходимости финансов для возмещения расходов на деятельность партнерства, они не решали вопрос, откуда взять эти деньги. Прежде всего, они сосредоточились на видении, а не на организационных и финансовых вопросах. Видение и потенциал *совместной* работы воодушевляли их, а другие аспекты деятельности решались в процессе.

Вопросы финансирования могут способствовать работе или препятствовать ей

Решение финансовых вопросов может придать группе сил и убедить участников, что вместе они способны решать вопросы, которые не под силу отдельному служению. В то же время, такие вопросы могут стать препятствием и очередным поводом для ропота: «Я не знаю, как мы с этим справимся». Ваш подход имеет большое значение в решении этого вопроса.

Ключевой принцип партнерства

Совместная работа в эффективном партнерстве создает, образно говоря, новый мир, в котором вы, мечтая о результа-

тах, достижение которых невозможно в одиночку, обучаетесь новым способам деятельности. Разделяя работу с другими служениями, вам предстоит принимать решения, имеющие отношение к людям, которые отличаются от вас культурой, историей, опытом, но разделяют ваше видение. Также вам предстоит обеспечивать финансовое основание сотрудничества, что потребует немалых трудов и творческого подхода. Рассматривайте все эти элементы не как препятствия, а как возможности для роста и развития, как то, что может преобразить отношение участников партнерства и принести вам успех.

Давайте подробнее рассмотрим финансовый вопрос. Каковы основные расходы, связанные с организацией деятельности партнерства или сообщества? Вот их основные категории.

Затраты на организацию. Кто-то должен служить всей группе, занимаясь решением организационных вопросов. Это может быть один человек или небольшая, специально назначенная для этой цели группа, представители которой выполняют различные функции. Если у партнерства есть организатор, который исполняет роль пророка и слуги (мы обсуждали этот вопрос в главе 14), ему понадобится финансовая поддержка. Каким образом она может осуществляться? Вот несколько типичных моделей.

- Партнерство, видение которого ограничено небольшой территорией, может быть организовано добровольцами. Это самое недорогое решение вопроса.

- Если объем работы значительный, организатор партнерства может быть предоставлен организацией или служением, которое преданно как общему видению, так и идее сотрудничества, получая от этой организации необходимую материальную поддержку. Такая организация понимает важность служения этого человека в качестве связующего звена, обеспечивающего следование установленному курсу и поддержку эффективных взаимоотношений. Срок полномочий организатора партнерства может быть оговорен заблаговременно. Иногда соглашение заключается с условием испытательного срока – на год или два.

Примечание. Как мы уже не раз отмечали, *последовательность* в руководстве имеет важное значение как в процессе организации партнерства, так и в процессе сотрудничества. Эту последовательность могут обеспечивать: руководящий комитет, организатор партнерства или его команда. Естественно, чем значимее у участников чувство причастности к процессу деятельности, тем больше вероятность последовательности. Когда руководство чрезмерно зависит от отдельной личности, ваша деятельность находится на шатком основании!

- В некоторых случаях работу организатора партнерства финансирует третья сторона, преданная идее сотрудничества и имеющая убеждение, что инвестиции принесут обильные плоды, так как партнерство избавится от дублирования действий, повысит эффективность своей деятельности и сможет претворять в жизнь новые творческие идеи.

- Партнерство может вырасти до такого масштаба и уровня сложности, что все признают необходимость организатора, который занимался бы его деятельностью на полновременной основе, и согласятся оплачивать его работу наряду с прочими административными затратами. В этом случае перед ними станет задача разработать бюджет, в который будут включены все затраты, и разделить их между собой – то ли поровну, то ли в определенном соотношении.

- Члены партнерства могут оказывать содействие совместной деятельности имеющимися у них в наличии ресурсами – предоставлять офисные помещения, секретарей и административный персонал, обеспечивать бухучет, переписку или компьютерную поддержку.

Административные затраты. Командировки организатора партнерства, расходы на коммуникацию, аренда офисных помещений и оборудования, обеспечение питания и т.д. составляют наличные издержки функционирования партнерства. Поскольку организатор партнерства занимается вопросами взаимодействия участников и всего партнерства в целом, эти издержки вполне оправданы. Каким образом партнерство или сообщество восполняет эти расходы? У партнерства есть несколько возможных вариантов.

- Иногда расходы по оплате услуг организатора партнерства могут осуществляться за счет служения, к которому принадлежит

организатор партнерства или посредством какой-либо схемы личного финансирования, что, справедливости ради, надо признать случается нечасто.

- Когда партнерство начинает свою деятельность (как в вышеупомянутом случае), участники заинтересованы в создании структуры, которая бы содействовала повышению эффективности совместной работы. Они могут использовать для этого добровольные пожертвования, членские взносы или другие, одобренные всеми, ресурсы. Соответственно, руководящий комитет или финансовая рабочая группа разрабатывают соответствующий бюджет и предоставляют его на рассмотрение основной группе. Их рекомендации должны включать не только статьи расхода, но и предложения по их распределению между участниками.

- В высокоструктурированных организациях, как правило, действует определенная система взносов и пожертвований, пропорциональная бюджетам организаций-участниц, или же финансирование осуществляется на основании какой-либо другой взаимоприемлемой формулы.

Расходы по организации встреч и конференций. Задавать вопросы о финансах партнерства или организации – все равно, что спрашивать: «Какой длины должна быть веревка?». Во-первых, вы должны знать, о какой веревке идет речь, и каково ее назначение. То же самое касается партнерств или сообществ.

- Расходы на первые встречи обычно покрываются за счет бюджетов служений или участников, наиболее заинтересованных в деле. Иногда в этом может участвовать и третья сторона – фонд, церковь, спонсор, для которого идея сотрудничества является приоритетной. Если вы представите видение достойным образом, они могут взять на себя обеспечение первичного финансирования. Зачастую во время этапа исследования и формирования партнерства финансирование бывает децентрализовано и спонтанно. Расходы по обеспечению этих встреч обычно распределяются между участниками, которые оплачивают свое проживание и питание.

- В начале функционирования партнерства команде организаторов (или руководящему комитету – в различных партнерствах это называется по-разному) необходимо разработать такой подход к вопросам финансирования текущей деятельности, который устроил бы всю группу. Затраты по деятельности комитетов или проведению рабочих встреч обычно возмещаются самими участниками. Административные расходы по организации более широких встреч – в особенности тех, которые требуют предварительной подготовки, печатных материалов, крупномасштабной коммуникации и рабочих затрат, как правило, покрываются за счет регистрационных взносов. Во многих партнерствах и сообществах есть участники, которые не в состоянии оплатить все издержки, поэтому из общей суммы, собранной за счет регистрационных взносов, выделяются средства, которые могут быть использованы в качестве субсидии для тех, кто не имеет необходимых средств для участия во встречах.

Партнерство на практике

В течение нескольких месяцев исследовательская команда работала над выявлением христианских организаций, которые могли бы сыграть ключевую роль в решении проблемы бездомных людей и безработицы в городе. Из десятка (или около того) организаций, которые они определили, четыре занимались важными программами, но практически не имели финансирования. Было достигнуто соглашение о том, что всем им необходимо встретиться для совместной молитвы, обсуждения ситуации в городе и способов взаимодействия организаций и поместных церквей в сфере разрешения существующих проблем. Главная сложность заключалась в том, что, по их же прогнозам, для проведения встречи им было необходимо около 36 часов – от полудня первого дня до позднего вечера следующего. Они осознавали, что для полноценной деятельности им будет необходимо сосредоточиться и устранить воздействие отвлекающих факторов – телефонов, шума и т.д. Поэтому было принято решение организовать встречу в удаленном месте, в 60 километрах от города. Однако четыре организации не имели финансовой возможности обеспечить свое представительство на встрече, несмотря даже на довольно скромные расценки. Когда другие служения узнали о таком положении дел, они внесли дополнительные средства, чтобы обеспечить участие представителей этих служений.

Затраты на реализацию проекта. Классическая модель партнерства состоит в разработке проектов, реализация которых возможна *лишь при совместной работе, что зачастую* вызывает необходимость привлечения дополнительных ресурсов – времени, людей, оборудования и финансов. Сотрудничество в духе Царства Божьего заключается в разработке идеи, которая превосходит возможности каждого отдельного участника, а затем – в *совместном* поиске ресурсов и воплощении ее в жизнь.

Каковы типичные подходы к решению этой проблемы?

- Зачастую проекты разрабатываются с привлечением широкого круга участников и самых различных ресурсов, которые имеются у них в наличии. Другими словами, проект может обеспечиваться непосредственно ресурсами партнерства.

- Некоторые проекты приобретают настолько значительный масштаб, что участники партнерства могут обратиться к своим организациям с ходатайством признать их приоритетными для финансирования. Таким образом, каждая организация будет использовать свои возможности для поддержки совместного проекта. Полезной составляющей этого метода является создание плана и разработка материалов, которые все участники смогут использовать для сбора средств, что обеспечит последовательность и облегчит презентацию проекта.

- Другой способ взаимодействия состоит в том, чтобы партнерские служения договорились о целях и плане работы, а затем разработали презентацию проекта, который они будут представлять третьей стороне, с целью ее привлечения к финансированию проекта – это может быть церковь, союз церквей, фонд или любой другой источник финансирования.

Партнерство на практике

Партнерство, состоящее примерно из десяти служений, работало в одной из восточных стран, в которой функционировала небольшая, но растущая церковь. Ее лидеры обратились к партнерству с просьбой посодействовать в организации мелкого бизнеса, который помог бы им поддерживать финансовую стабильность своих семей и церкви. Партнерство связалось с одним из заграничных служений, у которого уже был опыт такого рода деятельности, и, которое проявило интерес к этому проекту. Лидеры местной церкви совместно с заинтересованной организацией, располагающей ресурсами, разработали план действий. Он был рассчитан на несколько месяцев и предполагал, по крайней мере, четыре поездки местных лидеров в столицу и три посещения учебной группой пяти регионов служения.

Бюджет первого года функционирования проекта составил приблизительно 16 000 долларов. Во время совместных молитв и обсуждения источников прихода несколько организаций выявили заинтересованные церкви региона. Группа разделила расходную часть бюджета между местными лидерами, которые должны были пройти обучение. Поскольку в проекте планировалось участие порядка двадцати местных лидеров, соответственно, расход на каждого из них составил примерно 800 долларов. Было принято решение, что лидеры внесут определенный финансовый вклад для чувства причастности к процессу обучения. В процессе совместной работы партнерство разработало предложение по выплате восьмисотдолларовых стипендий и обратилось к двум большим церквам взять на себя предоставление десяти из них. В проекте участвовали три церкви, две из которых направили свои команды для встречи с местными лидерами, участия в процессе и информировании своих церквей. Совместные усилия позволяют реализовать цели, достижение которых невозможно для отдельных лиц или служений.

Финансы – вопрос немаловажный. Как правило, когда заходит разговор о финансах люди начинают нервничать и раздражаться. Однако, если финансовые вопросы не решать – могут возникнуть куда более серьезные проблемы. Их решение – неизбежно. Будет лучше, если вы с вашей командой поработаете над решением финансовых вопросов, нежели вас постигнет неудача. Творческий подход, доверие к Богу в том, что Он может вложить в человека желание правильных поступков и правильный взгляд на финансовые вопросы имеет большое значение для укрепления вашего партнерства и достижения успеха.

Все мы ценим то, что важно для нашей жизни и служения. Чем выше их ценность, тем значимее для нас их приоритет. В этом и со-

стоит фундаментальный принцип, который обеспечивает работу партнерств и сообществ. А проявляется он в финансировании, как нигде лучше. Если партнерство является для вас приоритетом, вы должны найти способ его финансового обеспечения.

И еще одна мысль относительно финансов. Есть ли у Бога желание, чтобы Его люди работали вместе? Если мы живем по Его воле, верим ли мы, что Он восполнит наши нужды – особенно, если инициатива, над которой мы работаем, приведет людей к Иисусу? Бюджет вашего партнерства – прекрасная возможность увидеть Божье благоволение к вашим делам!

Последовательность и предсказуемость

Осведомленность и предсказуемость в партнерстве необходимы для обеспечения чувства безопасности и стабильности в методах работы. Предсказуемость и осведомленность важны, поскольку мы начинаем зависеть от определенных людей, устройства, мест, где мы кушаем или делаем покупки. Стиль богослужений, принятый в нашей церкви – один из важных показателей нашей деноминационной принадлежности.

Между тем, видение должно время от времени обновляться, новые инициативы предприниматься, а достигнутые результаты воодушевлять на новые свершения. Ваше партнерство нуждается и в стабильности, и в инновациях. Независимо от структуры партнерства, управления финансами, механизма принятия решений, люди и служения в вашем партнерстве должны знать, чего им следует ожидать. Но не допускайте, чтобы процесс превратился в однообразную рутину!

Кроме того, независимо от структуры и финансовой организации вашего партнерства, для него *исключительно важна последовательность в действиях*. Последовательность отличается от элементарной предсказуемости, хотя они и связаны между собой. Вашему партнерству необходима последовательность в пяти ключевых областях: видении, опыте, руководстве, процессе работы и структуре. Все они, за исключением опыта, рассматриваются в других главах.

Взаимоотношения, информация, решения, приоритеты, действия, белые и черные полосы в деятельности становятся своего рода банком памяти партнерства. Обращаясь к своему прошлому опыту, мы принимаем решение о будущем в настоящий период времени. Представьте себе отсутствие возможности использовать опыт прошлого. При таком положении дел руководство и эффективность были бы практически невозможны. То же и в случае с партнерствами. Основанная на коллективном опыте, последовательность действий обеспечивает нам стабильность и эффективность. Непоследовательность может стать причиной смятения, недальновидных решений и повторного обращения к вопросам, которые уже были рассмотрены. Это всегда требует дополнительных затрат и нередко приводит к серьезным проблемам.

Короче говоря, люди должны знать, как работает партнерство, и способ работы должен их устраивать.

Античному философу приписывают фразу: «Закат великой нации отмечен изданием множества законов». Когда основное видение и ценности разрушаются, предпринимаются попытки сохранить предсказуемый и предпочитаемый образ жизни, посредством ужесточения правил, что, как правило, обречено на провал. Основание общества – видение и ценности, согласно которым оно живет – утрачиваются. Законы не в состоянии их восполнить.

Открытость или закрытость?

Хотя по многим причинам число участников партнерства обычно ограничено, я советую вам организовать вашу работу таким образом, чтобы развивать дух открытости. Нам необходимо заручиться поддержкой тех, кто разделяет наши интересы и видение. Конечно, практические вопросы в сферах коммуникации, бюджета, необходимого опыта и множества других факторов могут ограничить число потенциальных участников партнерства. В индустрии программного обеспечения обсуждается вопрос «открытой архитектуры», которая предполагает, что любой программист может познакомиться с сущностью программы и, возможно, даже изменить или улучшить ее. История свидетельствует о немалом количестве неформальных и формальных организаций, в которые людей принимали и из которых *исключали*.

В современном мире даже в служениях мы часто имеем дело с противопоставлением «мы» и «они». Дух партнерства состоит в том, чтобы включить в него всех, кто разделяет видение.

Для нашего общества характерно состояние вражды, неприятия и разделения, что имеет ужасающие последствия. Неприятие по политическому, расовому, религиозному и экономическому признаку почти всегда означает, что значительная часть людей оказывается «за бортом». Важнейшими элементами нашего христианского свидетельства являются милосердие и открытость, которые нам надлежит проявлять. Помните, что Иисуса распяли не потому, что Он кого-то *отвергал*, но потому, что Он слишком многих *принимал*. Правящим кругам причиняло беспокойство то, что Он находится в среде, общается и принимает пищу вместе с грешниками и отверженными. Сохраняя преданность евангельской истине, сделайте все возможное, чтобы организовать ваше партнерство таким образом, чтобы оно было *открытым, а не закрытым*. Вы не только должны приветствовать появление новых участников, но и дать им *почувствовать*, что их присутствие желанно, а вы – не «общество для избранных».

Итак, каким образом организовать свое партнерство?

Организация и структуры – что необходимо на самом деле?

Соответствие формы назначению предполагает – то, *каким образом* мы организуем партнерство или сообщество, зависит от того, *чем* мы собираемся заниматься. Существует столько же *видов* организационных структур, сколько и *целей деятельности*. Это очевидно, не правда ли? Сфера сотрудничества включает в себя как простые проекты, в которых задействовано незначительное количество участников в непродолжительный период времени, так и сложные долгосрочные проекты, в которые вовлечены десятки людей и организаций. Каждый проект для успешного функционирования, соответственно, нуждается в различной организации. В партнерствах или сообществах нет общепринятого образца! Как нет и единственного верного пути.

Давайте рассмотрим несколько подходов, которые в течение многих лет отвечали основным потребностям совместно работающих людей и служений.

Осведомленность. Просто знать друг о друге – уже шаг вперед. Кто еще занимается или интересуется тем же, что и вы? Можно было бы избежать напрасного дублирования действий, пустой траты денег, неприятных впечатлений, борьбы за сферы влияния и бесцельной траты усилий, если бы люди задались вопросом: «Неужели эта идея посетила только меня? Занимается ли кто-нибудь уже чем-то подобным? Кто-то уже пытался сделать это? И если да, то каковы результаты?»

Мы часто склонны воображать, что нам первым пришла в голову какая-то идея. Первый исключительно важный шаг состоит в том, чтобы подвергнуть наши идеи тщательному исследованию и сверить с мыслями других людей. В 10 главе, которая содержит информацию об этапе исследования, мы подробно обсуждали этот период развития партнерства и методы его осуществления.

Осведомленность открывает возможности поступательного движения вперед на основании, которое другие еще не использовали (или то, что дополняет их действия) – чтобы избежать дублирования действий и напрасной траты ресурсов. Но прежде, чем вы решите остановиться на стадии информации, возможно, у вас возникнут вопросы: «что?» и «где?».

- Является ли то, что я намереваюсь сделать, настолько уникальным по своей цели и сути, что не существует возможности для сотрудничества с другими людьми?

- Является ли географическая область моего служения уникальной, по причине того, что в ней никто трудиться?

Честно говоря, ответ на оба эти вопроса редко бывает утвердительным. Хотя и такое случается. Но если ваш случай таков, возникает следующий вопрос: «Кто в другом географическом регионе или сфере деятельности обладает таким же видением, как и я, и захочет со мной объединиться?».

Если определенное количество людей или служений уже трудятся в сфере вашего интереса – неважно, относится это к определенному виду деятельности или к географическому региону – вам будет непросто поддерживать постоянное взаимодействие друг с другом. Чтобы оставаться в курсе того, как идут дела у остальных, вам необ-

ходимо поддерживать постоянное общение. Если такого рода общение важно для вас, то вы – на пути к созданию сообщества.

Соглашение. Бывает и так, что число участников – незначительно, проект несложен или расстояния между заинтересованными сторонами очень значительны. Следующий этап после уровня информации состоит в том, чтобы *признать* друг друга, разделить интересы друг друга и осознать общее видение. Соглашение может касаться краткосрочной, но насыщенной совместной деятельности. Это могут быть молитвы, общение, встречи. Хотя соглашение и является менее формальным, нежели некоторые другие виды сотрудничества, оно может серьезно помочь вам в использовании ресурсов, в сокращении дублирования действий и в повышении уровня эффективности.

Сообщества. Осведомленность отдельных участников и служений друг о друге, соглашение в области определенного проекта нередко приводят к организации неформальных рабочих встреч, которые, в свою очередь, являются предпосылкой к созданию сообществ, в которых происходит обмен информацией, ресурсами, успешным опытом и поддержкой.

Давайте вспомним определения, которые мы рассматривали в начале книги.

Сообщество – *группа людей или организаций, которые имеют общий интерес и регулярное общение между собой для расширения своих личных целей.*

Ключевые слова этого определения – *общий интерес* и *личные цели.* Участники сообщества, испытывая общий интерес к какой-то определенной проблеме, могут *не* проявлять стремления к осуществлению совместного проекта. Повышение уровня информированности и общения обычно сокращает дублирование действий и повышает результативность деятельности служений.

Ключевой принцип партнерства

Создание даже самой простой формы сотрудничества требует активной поддержки. Кто-то должен взять на себя *инициативу.* Этот

человек должен стремиться как к эффективным взаимоотношениям в группе, так и к достижению целей группы. Вне зависимости от того, имеем ли мы дело с неформальным объединением небольшой группы людей, созданным на основании соглашения, или со сложным партнерством, состоящим из множества организаций на основании учредительных документов, чрезвычайно важно наличие руководителя, который имеет дух служителя и предан как процессу работы, так и цели.

В случае возникновения специфических проблем и возможностей, сообщества нередко становятся своего рода «плавучей базой» для партнерств или проектов, организованных в рамках общего видения и структуры сообщества.

Партнерство на практике

В одном из городов было создано сообщество, – из порядка пятидесяти специализированных служений и поместных церквей, – направленное на служение и проповедь старшеклассникам. Одним из направлений своего служения они определили профилактику и борьбу с наркоманией в среде подростков. Девять служений и поместных церквей сформировали рабочую группу, которая, по сути, стала мини-партнерством, призванным решить эту проблему. Они связались со школами, родителями, общественными организациями, органами юстиции, консультантами и другими всевозможными общественными институтами, которые имеют отношение к работе с молодежью и борьбе с распространением наркотиков, регулярно предоставляя отчеты о своей деятельности. Рабочая группа проекта объединила свои усилия и с другими проектами в рамках сообщества, которые были направлены на организацию христианских лагерей, помощь родителям-одиночкам и внеурочные занятия с детьми.

В этом примере сообщество сохранило фокус на *общей* цели – донесении школьникам любви Христа, *но также оно послужило основанием и поддержкой для целого ряда конкретных проектов,* которые реализовало сообщество.

Как я уже упоминал, границы между различными видами христианского сотрудничества могут быть нечеткими. В начале этого раздела, рассматривая организацию и структуры, мы выяснили, что самое оптимальное – то, что *совершенно необходимо* для эффективного осуществления деятельности. Осведомленность на основании соглашения может трансформироваться во взаимоотношения. В свою очередь, взаимоотношения ведут к более активной форме сотрудничества – к сообществам. А сообщества порождают самые разнообразные партнерства.

Ключевой принцип партнерства

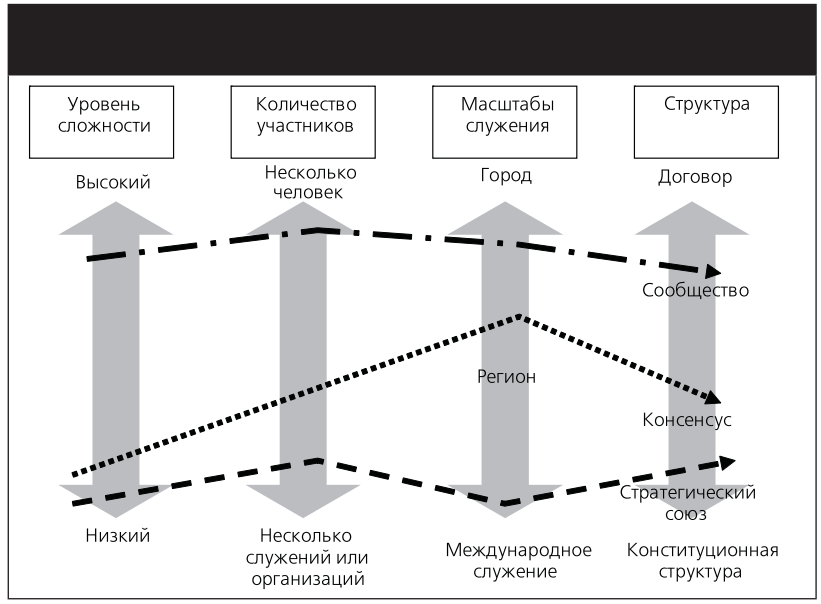
Начните с самой простой структуры, которую вы сможете совершенно безболезненно расширять по мере развития вашей совместной деятельности. Гораздо труднее вносить изменения в структуру, когда деятельность партнерства уже сформирована.

Стремитесь к простоте. Чем проще будут структуры, которые вы будете использовать для воплощения в жизнь видения, тем менее значительные средства вам потребуются, и тем больше ресурсов вы сможете выделить для достижения основных целей. Древняя поговорка гласит: *«Глуп человек, который строит башню для защиты своей земли, и, став на стражу башни, теряет эту землю»*.

Человеку свойственно стремление к безопасности и предсказуемости. Очень редко люди, а особенно *группы людей*, осознанно идут на риск. Это еще одна причина, почему совместная работа не является для христианской общины чем-то привычным. Как отдельные христиане, так и христианские организации, чаще всего стремятся заниматься тем, над чем, как им кажется, они могут сохранять контроль. Для многих – стремиться к совместной работе – идти на риск и обрекать себя на непредсказуемость. Но когда мы все-таки объединяемся вокруг определенного видения, то создаем такие жесткие «правила игры», что следование им становится для нас более важным, нежели непосредственное выполнение своей миссии.

Приведенная ниже схема представляет некоторые ключевые элементы, которые помогут вам определить порядок организации вашего сотрудничества.

- Насколько сложно ваше видение?
- Сколько людей и/или служений будет вовлечено в работу?
- Какова географическая составляющая (расстояние всегда усложняет осуществление коммуникации и координацию усилий)?
- Какая организационная структура более всего подходит для достижения ваших целей?



Давайте рассмотрим диаграмму.

1. Верхняя линия отражает довольно простой проект, в который вовлечены лишь несколько участников. Между ними существует договоренность о совместной молитве и деятельности в рамках проекта, который осуществляется в их районе или общине.

2. Центральная линия демонстрирует деятельность участников, которые решают довольно сложную задачу. В процесс вовлечены около десятка служений и отдельных людей. По причине

многообразия видения, они считают обоснованным, по крайней мере, на первых порах, создание сообщества. А проблема, на решение которой они направляют свои усилия, ограничивается пределами их города.

3. Нижняя линия демонстрирует нелегкую задачу проповеди за пределами своей страны третьей группой участников. В проект вовлечены более тридцати различных служений, которые приняли решение действовать (хотя бы изначально) в рамках партнерства, принимая решения на основании взаимного согласия.

Приведенные ниже вопросы помогут вашей группе определить, какая организация или структура более всего соответствует вашим целям.

- Имеем ли мы четкое представление о том, чего хотим достигнуть?
- Каковы показатели успеха?
- Как мы будем определять заслуги в случае достижения успеха?
- Сколько отдельных участников и служений и, в течение какого периода времени, будут вовлечены в деятельность?
- Будет ли каждая организация работать сама по себе, или же необходима координация их усилий?
- Сколько денег, человеческих и прочих ресурсов потребуется для достижения видения?
- Каковы источники финансирования и способы распределения финансовых ресурсов для реализации совместных проектов?
- Насколько важно постоянное общение и отчетность в среде участников?

В общем, чем значительнее деятельность, которую участникам предстоит осуществлять *вместе* – решать финансовые вопросы, координировать проекты, наладить систему отчетности, обеспечивать постоянный обмен информацией с представителями категорий, о которых мы говорили в главе 15, – тем более сложная структура ей потребуется.

Партнерство на практике

Группа участников пришла к согласию в вопросе совместной работы с целью служения значительной недостигнутой проповедью Евангелия группе людей. Работа требовала участия служений, вовлеченных в сферу проповеди, СМИ, перевода Писания и других специализированных направлений. В течение нескольких лет одна из организаций работала над созданием финансового фонда, целью которого была евангелизация. Будучи искренне преданной идее евангелизации региона, она имела довольно специфические представления о возможности своей причастности к союзам. Даже если богословский аспект и цели деятельности союза были ей приемлемы, они не могли, в силу исторических причин развития, заключить соглашение, которое могло бы каким-либо образом ограничить права организации в сфере принятия самостоятельных решений. Поэтому возможность участия в партнерстве, на основании учредительного документа, отпадала. Тем не менее, представители этой конфессиональной группы выразили свое желание участвовать в деятельности партнерства и предоставить имеющиеся у них ресурсы для служения.

Участники молились о возможных видах сотрудничества и пришли к выводу, что, прежде всего, им необходимы:

1.) Организация, которая обеспечивала бы административную поддержку, содействовала материально-техническому обеспечению и составляла регулярные резюме встреч и совместных решений.

2.) Организатор партнерства, предоставленный организацией, который обеспечивал бы обмен информацией и продвижение проектов.

3.) Организация, которая осуществляла бы управление финансовыми делами группы, предоставляя ежемесячные отчеты каждому ее участнику.

Чтобы свести все воедино, участники составили перечень основных моментов, в которых они достигли согласия. Структура партнерства была

исключительно проста, но в ней были учтены все необходимые условия. И мелкие, и крупные организации остались довольны, а конфессиональная группа получила то, что ей было необходимо: регулярные отчеты вместе с обстоятельной финансовой отчетностью и докладами о том, каким образом используются средства участников. Что интересно, эта весьма неформальная структура смогла адекватно послужить плодотворному сотрудничеству, которое продолжается уже более десяти лет и осуществляет совместные проекты, а годовой бюджет партнерства превышает 600 000 долларов.

Американский юморист, писатель и популярный философ Уилл Роджерс, рассуждая об особых опасностях чрезмерной сложности, сказал: «*Древний Рим пришел в упадок потому, что у него был Сенат; что же будет с нами, поскольку у нас есть и Сенат, и Конгресс?*».

Разговоры вместо действий

Как мы уже убедились, совместная работа может принимать самые разнообразные формы. Исходя из собственного опыта, могу сказать, что зачастую помехой являются слова, создавая путаницу и препятствуя эффективному общению. Особенно это касается ранних этапов развития сотрудничества. У всех нас есть свое понимание определенных слов или фраз, которое, как правило, основано на личном опыте, а не на определениях, взятых из словаря. Совместная деятельность – реальность, и зачастую люди (по причинах, которые мы уже обсуждали выше) относятся к сотрудничеству с большой долей скептицизма. Поэтому вместо того, чтобы тратить время на поиски названия вида нашего сотрудничества, сосредоточьтесь на *видении*, общении и взаимодействии с другими участниками *по вопросу* видения.

Вот почему я неоднократно упоминал на страницах этой книги о том, что участники любого совместного предприятия должны не только верить в видение, но и доверять другим людям и самому процессу работы. Каким образом возможно установление полного доверия в этих ключевых вопросах? Только в процессе совместной деятельности.

Ключевой принцип партнерства

Учтите, что чем больше вы рассуждаете о структуре и используете специальные термины для ее определения *до того*, как группа встретится, пообщается, помолится и обретет первый опыт совместной работы, тем значительнее вероятность возникновения проблем и истолкований – часто безуспешных. К этому моменту у вас и у людей, с которыми вы устанавливаете взаимодействие, вряд ли есть существенный опыт совместной работы, соответственно, у вас нет и общего начала, которое вы могли бы принять за основание. Именно по этой причине структура всегда должна определяться целью – большим видением, которое свело вас вместе. *Термины же должны определяться в процессе деятельности и опыта*.

Практический пример.

Друг посоветовал мне обратиться к бизнесмену, у которого, по его мнению, было не только открытое для служения Богу сердце, но и осознание ценности стратегического видения и эффективной деятельности. Когда я впервые встретился с этим человеком и кратко рассказал, чем мы занимаемся, то услышал от него: «Партнерство? Зачем вы вообще используете это слово? Что оно означает? Существует так много видов партнерства. Это слово настолько часто используется, что оно для меня вообще ничего не значит».

Я был застигнут врасплох. Я предполагал, что слова, суть которых *для меня* была заключена в идее сотрудничества и сокращении бессмысленного дублирования действий, заинтересуют его. Напротив, мои слова вызвали новые вопросы. Почему? Потому что мои слова означали для него вовсе не то, что для меня!

Через некоторое время я смог ближе познакомиться и узнать этого человека. Мы часами могли разговаривать не только о том, *чем* занималось наше служение, но и о том, *каким образом* осуществлялась наша деятельность. Мы стали с ним друзьями, а он – преданным и щедрым помощником. Он начал воспринимать значение, которое мы вкладывали в слова, и чувствовал себя в этом плане свободно.

Но произошло это только тогда, когда наши *слова стали подтверждаться действиями*.

Представьте, что было бы, приди Иисус в мир лишь для того, чтобы говорить! Именно соответствие между Его словами и делами сформировало доверие к Нему: «Он учил их, как власть имеющий, а не как книжники и фарисеи» (Матфея 7:29).

Независимо от искренности ваших намерений, того, насколько сильно вы верите в видение, насколько вы привыкли использовать те или иные слова, помните, что вы имеете дело со сферой жизни и деятельности, которая требует не только слов, но и *дел*.

Консенсус, стратегический союз и организации, конституционная структура

Эти понятия касаются сфер принятия решений, финансовых обязательств и т.п. Все три могут соотноситься как с сообществами, так и с партнерствами. Я лишь кратко прокомментирую их, поскольку каждой группе необходимо лично определить их значение в контексте своей деятельности. В конечном счете, структура должна соответствовать цели и природе вашей группы. Помните о том, о чем я уже говорил выше: взаимоотношения развиваются. Ваша совместная деятельность не должна быть «высечена на камне». Видение, которое начинается с обмена информацией, может найти свое продолжение в сообществе, а затем и в более специализированном высокоструктурированном союзе. Жизнеспособным является то партнерство или сообщество, которое формирует свою структуру, размышляя: «Как она действует, нет ли необходимости что-либо изменить, чтобы повысить ее эффективность?». Еще раз просмотрите главу 13, посвященную оцениванию, и примеры из Приложения.

Консенсус. Самое простое его определение – «мнение или позиция, которых достигла группа»[1]. Это понятие может выражать способ принятия решений в партнерстве или сообществе и культуру сотрудничества, акцентируя внимание на неформальном характере деятельности. Оно же свидетельствует и о стремлении группы к более значительному единству чем то, которое может иметь группа в процессе голосования. Ведь зачастую, когда большинство присутствующих и голосует «за», настоящее единство отсутствует. Консенсус – не единство, а всего лишь одобрение определенных действий или решений участниками. Я часто наблюдал как партнерства или сообщества, которые работают на основании консенсуса, используют групповую молитву и размышления, чтобы услышать Бога и друг друга. В некоторых случаях окончательное решение принимается вследствие многочисленных молитв и обсуждений (просмотрите гл. 11 и 13, в которых говорится о принятии решений).

Стратегический союз. «Соглашение между двумя или более людьми или организациями, которое предполагает определенный образ действий его участников для достижения общей цели»[2]. Обычно соглашение представляет собой определенный документ – меморандум, договор или элементарную договоренность, – который подписывают все участники, и в котором определены цели и процедура совместной работы сторон. Стратегические союзы, как и многие другие формы сотрудничества, эффективны в случае, когда возможности их участников дополняют друг друга.

Конституционная структура. «Система фундаментальных законов и принципов, которая определяет природу, функции и полномочия правительства или другой организации» [3]. Это определение[4], в нашем случае, относится к тому, как служения работают в сотрудничестве друг с другом. Конституция или устав обычно определяют общую цель, состав участников, требования к ним, способ принятия решений и изменения в структуре. В случае партнерства, это обычно означает регламентирование видения, состава участников партнерства или сообщества, порядок избрания руководства и принятия решений, финансирование расходов и специальных проектов, процедуры по изменению структуры.

Подведем итоги.

1. Наличие *какой-либо* взаимосвязи между стратегической важностью, масштабом видения и формой структуры, которая необходима вам для реализации этого видения – необязательно.

2. Вам необходимо иметь чувство осведомленности, предсказуемости и инноваций, чтобы обеспечить людям чувство безопасности и поддержки.

3. Важно *иметь последовательность в действиях*, независимо от вида структуры. Последовательность способствует развитию стабильности в пяти ключевых областях партнерства: видении, опыте, руководстве, процессе работы и структуре.

4. Финансирование организации или совместного проекта может осуществляться посредством комбинации любых подходов, которые мы обсуждали в этой главе, или их вариантов. Используйте наиболее подходящий для вашей группы, убедившись, что вся группа понимает *и поддерживает* не только то, *что* вы делаете, но и то, *как* вы это делаете.

5. Чрезвычайно важна и система обмена информацией. Мой друг, который возглавляет один из банков, однажды сказал: «Когда вы не можете выплатить свой кредит, вам важно не давать обещания кредитору, но лично посетить банкира и объяснить ему, почему так случилось, и какие реальные действия вы собираетесь предпринять в этом направлении».

Заключительные замечания.

Проблемы, связанные с финансами и структурой, никогда не исчезнут, независимо от масштаба вашего видения и убедительности вашей истории. Проект нуждается в финансировании, а для достижения своих целей, вам необходимо избрать разумный и эффективный путь. Эти два компонента имеют *исключительную важность,* а не являются чем-то второстепенным! Когда вы пришли к согласию в вопросе видения и того, как вы будете воплощать его в жизнь, сразу же займитесь вопросами финансов и структуры, не откладывая его решение на потом.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ЧАСТЬ ШЕСТАЯ

ОСОБЫЕ СЛУЧАИ, ОСОБЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Глава 17

СООБЩЕСТВА

Международные, функциональные и географические

Основная идея

Мы живем в мире, который становится все более глобализированным и взаимозависимым. Средства коммуникации переживают революционные изменения; команды в разных частях света объединяются для выполнения поставленных перед собой целей. Эти процессы происходят параллельно с глобализацией церкви. Сегодня возникла не только возможность, но и необходимость объединения христиан, которые находятся в разных частях света, но имеют одно общее виденье. В чем же состоят новые тенденции, уникальные возможности и особые вызовы этого нового положения в мире?

Раз в году лидеры африканских стран собираются вместе, чтобы научиться чему-то друг у друга, поддержать друг друга, поделиться своими достижениями и обсудить общие приоритеты. В каждой из стран-участниц это сообщество лидеров находит свое продолжение в местных сообществах пасторов и лидеров христианских организаций. В течение года они продолжают общаться между собой по электронной почте и во время региональных или национальных рабочих встреч по вопросам особой важности. То видение и практические результаты, которые достигает ДАНИ (Движение Африканских Национальных Инициатив)[1] было бы невозможным двадцать лет назад. Сегодня стоимость поездок намного ниже, а электронные

средства коммуникации более доступны, что открывает новые возможности для сотрудничества, как никогда раньше. В таких сообществах, как ДАНИ, общее видение, интересы и личный опыт становятся коллективным ресурсом для сообщества людей, которые, хотя и разделены расстоянием, объединены общими стремлением, посредством новых коммуникационных технологий.

Для каждого региона мира характерна совокупность значимых духовных, социальных и экономических проблем, которые нуждаются в разрешении. Церкви, как на местном, так и глобальном уровне, для того, чтобы донести до людей силу и любовь Христа, необходимо быть осведомленной во всех актуальных вопросах и *принимать участие* в их разрешении. В случае подобных проблем (в самых различных сферах), у людей, которые имеют желание работать вместе, теперь появилась такая возможность, что открывает как новые перспективы, так и вызывает трудности формирования и поддержки сообществ, которые действуют на значительной территории.

Такие вопросы могут возникать и на местном, и региональном уровнях. В моем родном городе Сиэтле, десятки сообществ объединяют людей с общими интересами, такими как: спорт, знакомства, экономическое развитие, поиск работы, искусство, медицинские исследования, образование и охрана окружающей среды. Каждая из этих сфер объединяет сотни, если не тысячи людей, которые заинтересованы в определенном вопросе данной области. Посредством Интернета сообщества обеспечивают возможность развития связей и создания групп по интересам. В рамках сообществ люди могут обмениваться информацией, ресурсами, зачастую даже создавать рабочие группы или формировать партнерские отношения для реализации определенных проектов.

Число и разнообразие подобных сообществ продолжает бурно расти во всех городах мира. Частично это обусловлено быстротечностью социологического фактора – люди стремятся к общению с другими категориями, а не только с семьей и близкими друзьями. Это определяется и быстрым развитием современных технологий, в частности, электронных средств коммуникации (смс, мобильная связь, Интернет, спутниковая связь), которые позволяют нам всегда быть на связи.

Есть ли необходимость выбирать между сообществом и партнерством?

В предыдущих главах мы с вами рассмотрели отличия между сообществом и партнерством. Давайте вкратце вспомним эти определения.

- **Сообщество** – *группа, состоящая из отдельных лиц или организаций, которые разделяют общие интересы и поддерживают взаимное общение для помощи в достижении своих личных целей.*

- **Партнерство** – *группа, состоящая из отдельных лиц или организаций, которые разделяют общие интересы и поддерживают общение, планируют и сотрудничают, ради достижения общего видения, которое превосходит возможности каждого отдельного партнера.*

Обратите внимание на то, что представители сообществ предоставляют информацию, которой они владеют и, возможно, даже ресурсы, для того, чтобы отдельные лица и/или служения могли осуществлять свою деятельность более эффективно. С другой стороны, партнерства объединяют его представителей для реализации общего проекта или особого видения, вокруг которого они соединяют свои усилия и ресурсы, чтобы совершить то, чего они не могут достичь в одиночку.

Поэтому, решая вопросы, будь-то в непростой среде мегаполиса, или на значительной территории, в случае международного сообщества, чрезвычайно важно, прежде всего, реалистично оценить имеющиеся в наличии общие интересы и ресурсы. После этого создайте сообщество, посредством которого будет осуществляться обмен ресурсами, и которое предоставит возможность отдельным личностям или служениям стать более эффективными в сфере своего влияния.

На основании опыта могу сказать, что нередко сообщества порождают партнерства. Небольшая группа служений, которые являются частью сообщества, может инициировать деятельность, которая направлена на решение конкретных вопросов. Очень часто сообщество становится основанием, на котором формируется два уровня взаимопомощи и поддержки:

1.) На микроуровне сообщество объединяет людей, различных по своему положению или местонахождению, в конкретных, но достаточно значительных сферах, таких как: городские проблемы, работа с беженцами, спорт, распространение Библии и т.п.

2.) На уровне проекта сообщество формирует рабочее партнерство, в котором его участники решают конкретные вопросы.

Эти два вида сотрудничества дополняют друг друга, не составляя конкуренции.

Сообщества в действии

Международная Спортивная Коалиция (МСК) наладила сотрудничество с целью благовестия, посредством проведения международных спортивных мероприятий, таких как зимние и летние Олимпийские игры, Чемпионат мира по футболу, автогонки «Формула-1» и др. МСК помогла многим верующим и служителям наладить сотрудничество в самых разных сферах, объединив около сотни различных служений по всему миру. В то время как сообщество объединяет людей на макроуровне, реальное сотрудничество в конкретных проектах применяет видение в разнообразных практических сферах. Партнеры внутри МСК реализуют различные проекты в сфере свидетельства спортсменам и их духовной поддержки, публикации литературы для спортсменов, координации служений во время крупных международных состязаний, спортивных мероприятий в поместных церквах, благовестия детям и студентам через спорт.

Примеры сотрудничества сообществ и партнерств

Хорошая новость состоит в том, что каждый день создаются новые сообщества! Чем больше люди осознают ценность сотрудничества, тем интенсивней они воплощают эту идею в жизнь. В то же время, не допускайте, чтобы огромное количество возможностей привело вас в замешательство. Каждое из существующих сообществ возникло в ответ на определенные нужды. Далее в этой главе с помощью таблицы мы представим, как христиане и разнообразные служения могут приобщиться к работе уже существующих сообществ и сотрудничать с ними. Давайте рассмотрим аналогию в медицинской

сфере, которая представлена широким разнообразием ее представителей – от терапевтов до узконаправленных специалистов. Существуют специализированные *группы* докторов, *клиники* различного профиля (от специализированных до общелечебных), *больницы* (большие, малые, клинические), каждая из которых исполняет свою особую функцию. У каждой из них свой круг пациентов, специалистов, исследователей, технического персонала. Все они, в определенной степени, взаимосвязаны между собой. Один доктор может передать другому историю болезни пациента. В зависимости от конкретного случая, пациенту могут порекомендовать другого специалиста или другую больницу. Со временем пациент уже знает, в каких услугах нуждается. Подобное происходит и в быстрорастущем мире сообществ, христианских служений и партнерств. Для того, чтобы иметь представление обо всем разнообразии сообществ, откройте раздел «Networks» на сайте «Power of Connecting» (www.powerofconnecting.net). Ссылки, представленные на нем, сориентируют вас в различных видах служений по всему миру. Познакомьтесь с наиболее распространенными категориями служений, функционирующих в настоящее время, и несколькими конкретными примерами каждого из них.

Национальные и международные ресурсные сообщества

В Южной Африке, Гонконге, Канаде, Великобритании и США, не говоря о других странах, существуют десятки сообществ, в которых состоят отдельные верующие, церкви и служения, которые были учреждены в одной стране, но развивают свою деятельность в другой или даже ряде стран определенной языковой группы за рубежом. В настоящее время существует более сотни подобных ресурсных сообществ, которые объединяют участников в партнерских отношениях или других видах сотрудничества на практическом уровне. Обычно они устраивают рабочие встречи, некоторые имеют свои ВЕБ-сайты, другие же спонсируют поездки в регионы деятельности служения. Многие из них исполняют незаменимую роль контактного лица для обеспечения информацией людей, задействованных в данной сфере.

Примером такого подхода могут быть сообщества, которые работают в стране, обладающей определенными ресурсами, но на самом

деле являясь международными, поскольку объединяют человеческие ресурсы и служения разных стран широкого географического диапазона. Часто они сфокусированы на крупных странах со сложной ситуацией, таких как Индонезия или Китай, или же регионах, для которых характерны сходные с ними условия (например, Арабский полуостров). Такие сообщества проводят встречи глобального масштаба для тех, кто работает в данной области и тех, кто непосредственно находится в стране, служа источником ресурсов. Многие из участников таких встреч никогда не смогут лично посетить интересующий их регион, но подобные международные сообщества создают идеальные условия для встреч, знакомств, развития партнерства и исследования путей творческого подхода к служению.

Вот примеры подобных сообществ:

- Твой вклад в Индонезию (Impact Indonesia);
- Служение в Китае (China Challenge);
- Консультативный совет по Арабскому полуострову (The Arabian Peninsula Consultation).

Как правило, такие сообщества проводят как минимум одну рабочую встречу в год в том регионе, в котором они служат, и одну рабочую встречу в стране-источнике ресурсов. Многие из этих сообществ имеют свои ВЕБ-сайты и постоянно действующие рабочие группы, посредством которых осуществляется взаимодействие между участниками.

Национальные, международные и функциональные сообщества

Специалисты, которые работают над конкретными задачами, отмечают, что в их работе им очень помогают встречи и взаимодействие с теми, кто непосредственно занимается решением похожих проблем. Объединив свои усилия в сообществе, они могут сотрудничать как в рамках отдельной страны, так и в международном масштабе. Как правило, они стремятся объединить ресурсы в своей сфере деятельности и инициативы на местах.

Давайте рассмотрим несколько примеров.

- **Международная Спортивная Коалиция (МСК)**. Объединяет около 200 служений по всему миру, которые посвятили себя проповеди о Христе посредством спортивных мероприятий.

- **Путь для беженцев**. Хотя и представляет себя как крупное партнерство, сообщество объединяет десятки христианских служений, деятельность которых направлена на конкретную цель – помощь беженцам в их родной стране, в «транзитных» странах и в странах, принимающих беженцев.

- **Международный Форум Библейских Агенств**. Состоит из агентств, которые занимаются переводом, публикацией и распространением Библии, и объединившихся в международное сообщество для более эффективной работы.

- **Мир через радиовещание**. Объединяет и координирует усилия служений, которые задействованы в сфере радиовещания – как в подготовке радиопрограмм, так и в организации их вещания.

- **Cityreaching.com**. Национальное сообщество христиан, христианских служений, деноминаций и поместных церквей, которые посвятили себя проповеди Евангелия в своем родном городе. Основные особенности этого объединения – подготовка, ресурсная поддержка и сотрудничество людей, которые служат одной цели.

- **Международный Христианский Туризм**. Содержит ссылки по форумах, общению и рабочих встречах, обеспечивая доступ к ресурсам всевозможных туристических служений по всему миру.

- **Международное Сообщество Проповеди**. Две трети населения мира используют устное общение, при том, что более 70% из них, не умеют ни читать, ни писать. МСП объединяет более 75 международных служений, деятельность которых посвящена более эффективной проповеди Евангелия и процессу ученичества именно для этой огромной категории людей, которую, как правило, не достигают западные ресурсы и стратегии.

- **Сообщество VIVA**. Расположенное в Великобритании, объединяет местные и региональные служения по всему миру, которые работают с детьми группы риска. VIVA способствует установлению партнерских связей, с целью обучения, служения и поддержки тех, кто работает в этой чрезвычайно важной сфере.

Национальные и региональные сообщества

Некоторые сообщества объединяют людей и служения в конкретных регионах или странах. Несколько примеров таких сообществ.

- **LINK.** Национальное сообщество в Индонезии, объединяющее специализированные служения, церкви и деноминации, деятельность которых направлена на проповедь Евангелия недостигнутым категориям населения в этой огромной многонациональной стране.

- **Миссионерская Ассоциация в Индии**. Основанная в Индии, является самым большим в мире сообществом, объединяющим поместные миссионерские организации, членство которой составляет 182 организации, представляющие 30 000 тружеников этой сферы. Данное сообщество содействует обучению, издательству, обмену опытом, исследованию и объединению участников в сфере решения текущих актуальных задач.

- **CRAF**. Объединяет служения, посвященные проповеди Евангелия и открытию новых церквей в франкоязычном регионе Африки. Сферой деятельности CRAF являются инициативы, объединяющие партнеров, которые работают с конкретной языковой группой.

- **NAC**. Объединяя служения от Ливии на востоке до Мавритании на западе, NAC обеспечивает возможность сотрудничества для участников, задействованных в сфере проповеди Евангелия конкретным языковым и этническим группам Северной Африки.

- **ДАНИ**. Движение Африканских Национальных Инициатив объединяет африканских национальных лидеров, которые раз-

деляют общее видение проповеди Евангелия как в своих странах, так и в регионах, где она еще не осуществлялась.

В настоящее время ежегодно проходит более 20 встреч, направленных на формирование связей между служениями, многие из которых задействованы в проекте «Окно 10/40».

Стратегические партнерства

Деятельность таких партнерств, как правило, направлена на конкретную языковую группу, большие города или определенные группы по географическому, этническому или лингвистическому признаку. С 1985 года их количество существенно возросло, и сегодня составляет более сотни на местном уровне, осуществляя свою деятельность в сфере проповеди Евангелия по всему миру. Как правило, они объединяют тех, кто посвятил себя служению определенной языковой или национальной группе – от переводчиков до сотрудников средств массовой информации, тех, кто служит в сфере женского или молодежного служения, здравоохранения или образования, как и тех, кто задействован в процессе ученичества и подготовки лидеров. Через общение и координацию своих усилий служения способны достигать значительно большей эффективности, избегая дублирования действий и объединяя усилия ради того, чтобы люди познавали Христа и возрастали в Нем.

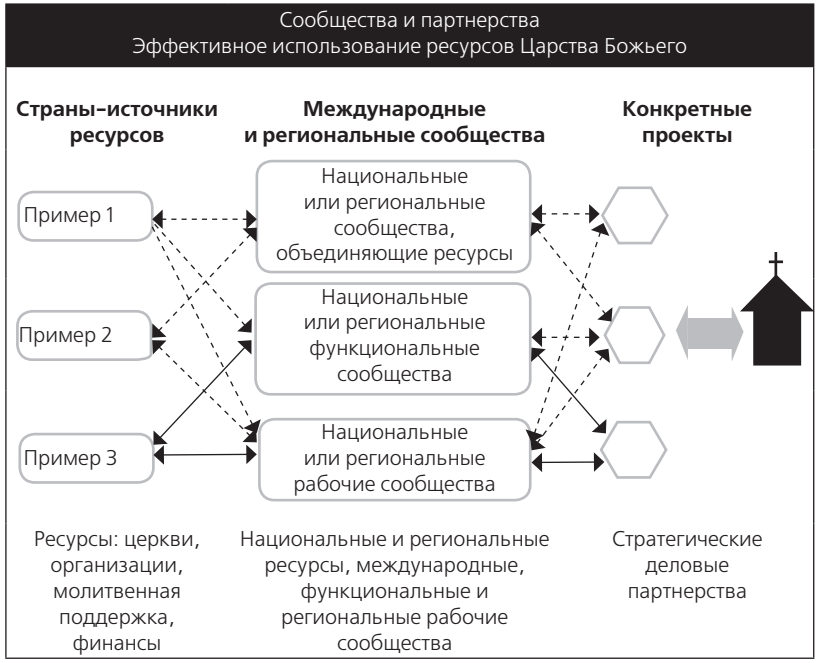
Сообщества в действии

Несколько лет назад во время обеда я общался с коллегой из Швеции, который представил мне бизнесмена из Дании и его сына, которые работают в сфере здравоохранения. Во время обеда датчане рассказали мне, что они занимались предоставлением медицинских услуг христианам в одной из южных стран центральной Европы, которая находится в довольно сложном положении. В ходе общения мы были поражены их познаниями, инновационными достижениями, которые они внедряли, и той стойкостью в служении, которую они проявляли все эти годы. В разговоре они упомянули о том, что молятся о возможности посетить одну центрально-азиатскую страну, где хотели бы служить развивающейся поместной церкви. На протяжении двух или трех месяцев они обсуждали возможность посещения этой страны, чтобы изучить ситуацию и встретиться с национальными лидерами. Когда они говорили о своих планах, я сказал: «Знаете ли вы, что в этой стране существует сообщество, объединяющее национальные служения, которые содействуют развитию церквей? Один раз в год лидеры объединения проводят встречи с лидерами церквей и служений за пределами страны». Они были искренне удивлены и проявили интерес, желая узнать больше об обществе, на что мой коллега заметил: «Эта встреча состоится через две недели, и еще не поздно получить приглашение для участия. Что вы думаете по этому поводу?». Не вдаваясь в подробности всей этой истории, скажу в общем, что датчане заинтересовались этим предложением, мой коллега решил проблему приглашения (вопрос безопасности стоял очень остро), и доктор с одним из своих коллег смог посетить эту встречу. Через несколько недель они с большим энтузиазмом сообщили нам: «Мы так благодарны вам за возможность посетить эту встречу! За три дня мы встретили больше людей, узнали больше информации, установили контакты, что было бы невозможно, проведи мы, сами по себе, даже не одну неделю в этой стране».

С точки зрения формирования отношений между отдельными лицами и организациями, потенциал таких сообществ поразителен. Возможно, вы скажете: «Как мне во всем этом разобраться?» Приведенная ниже таблица иллюстрирует, как отдельные лица и служения могут объединять свои усилия посредством всевозможных сообществ и партнерств.

Поскольку все основные категории, представленные в таблице, были рассмотрены ранее в этой главе, давайте более детально проанализируем три примера.

Пример 1. Международной евангельской организацией, действующей в Юго-Восточной Азии и специализирующейся на предоставлении услуг в сфере здравоохранения, были разработаны специализированные программы по вопросам СПИДа, организации оказания первой медицинской помощи и вакцинации детей. В рамках ее деятельности была выработана определенная схема действий.



- Она принимает участие во встречах Западного сообщества, с целью взаимодействия с различными западными ресурсными организациями, исследуя сферу их действия в данном регионе и анализируя пути для дальнейшего сотрудничества.

- Также она является частью международного функционального сообщества, которое объединяет служения, деятельность которых направлена на помощь и развитие, а также включает в себя оперативную комиссию по вопросам СПИДа.

- На национальном уровне, она регулярно участвует в работе региональных сообществ, которые объединяют усилия национальных и международных служений и их лидеров. Это сообщество, действующее в Юго-Восточной Азии, реализует несколько практических проектов, в которых и задействованы его участники.

- На национальном уровне в одной из стран, в которой осуществляется ее деятельность, было создано специальное стратегическое партнерство, которое служит источником информации ежедневного положения дел в стране. В результате чего были созданы несколько проектов, которые еще больше расширили служение его участников.

Пример 2. Данная организация занимается проповедью Благой Вести и открытием новых церквей в среде конкретной национальной группы, не достигнутой Евангелием.

- Западное ресурсное сообщество оказывает содействие отдельным лицам, служениям, церквам и организациям в служении другим народам.

- Региональное сообщество объединяет не только людей, работающих с конкретной национальной группой, но также и тех, кто трудится в аналогичной сфере, встречается с теми же трудностями и может поделиться своим личным опытом работы.

- Деятельность стратегического партнерства направлена на работу с конкретной языковой группой, что способствует повышению уровня осведомленности в том, что происходит в стране; молитве и общению с людьми, которые разделяют одни и те же интересы; планированию и координированию усилий, направленных на реализацию общего видения.

Пример 3. Поместная церковь, которая принимает активное участие в сфере миссионерского служения, призвание которой – донести Благую Весть 2,5 миллиардам людей, с использованием исключительно устных методов общения. Их целевая аудитория – те, кто не могут читать Писание на своем языке, и которых мы называем «безграмотными». Наибольший интерес, с точки зрения географического положения, для них представляет Северная Африка и Индия. Наиболее ценным, с точки зрения взаимодействия, для них являются нижеприведенные мероприятия.

- Участие в Международном Сообществе Устной Проповеди[13], – функциональном сообществе, с помощью которого они смогли познакомиться с людьми, заинтересованными в данном виде деятельности, чтобы учиться, делиться опытом и расширять масштабы своего служения.

- Участие в двух встречах региональных сообществ – в Северной Африке и Индии, – во время которых они смогли познакомиться с теми, кто уже имел значительный опыт работы в данных регионах, и знал методы решения вопросов, характерных именно для этих стран.

- И, наконец, стратегическое партнерство, будучи направленным на служение в упомянутых странах, оказывает им поддержку через тренинги и учебные материалы. Оно обеспечивает взаимодействие как с людьми, которые владеют необходимыми ресурсами, так и с теми, кто работает на местном уровне.

Как это все произошло?

Наш суверенный Господь творит историю. Когда в 80х-90х годах в мире произошли стремительные глобальные изменения, Он подготовил для Божьего народа плацдарм новых возможностей сотрудничества. Этому способствовала и относительно недорогая стоимость путешествий, и повсеместное распространение Интернета и электронной почты, и падение тоталитарных империй, и новые возможности для миллионов людей познакомиться друг с другом (чего не было никогда раньше), и распространяющаяся глобализация церкви. Эта работа была водима Божьей рукой для осуществления Его плана, что способствовало развитию удивительного и постоянно растущего общения и сотрудничества среди народа Божьего, в которое было вовлечено много участников, которые активно трудились в сфере формирования и поддержки партнерского подхода в служении людям.

Как получить подобную информацию?

Вы можете сказать: «Я никогда об этом не слышал раньше! Если все это на самом деле настолько действенно и эффективно, то почему я об этом никогда не слышал? И если это происходит на международном уровне, почему мы не видим этого у нас?» Возможно, вы заметите: «Хорошо, это все, конечно, прекрасно, но я еще до конца так и не разобрался, как мне подключиться к процессу!»

Серьезные последствия разделения человеческой расы по этническому, языковому и культурному принципах, всевозможная межплеменная и религиозная вражда, человеческое самолюбие, со временем создали настолько значительные барьеры, что порой они кажутся непреодолимыми. Вдобавок ко всему, мы, люди, – существа, которые не любят изменений. Наш традиционный уклад жизни формирует чувство привычки и безопасности: мы делаем покупки в одних и тех же магазинах, дружим с одними и теми же людьми, занимаемся одними и теми же делами. Для того, чтобы выбраться из своей рутины и что-то изменить, необходимо осознанно приложить усилия – намеренно стремиться к новой информации или опыту. В большей или меньшей мере, это значит – пойти на риск.

Этим объясняется и естественное стремление поместных церквей, деноминаций и христианских организаций заниматься каждый своим делом, не подключаясь к тому, что делают другие верующие. Если мы намеренно не изъявляем желание получить новую информацию или избегаем сотрудничества, то нет ничего удивительного в том, что мы ничего не знаем друг о друге и о существующих возможностях.

В приложении вы найдете множество ссылок на Интернет-сайты, библиографии и другие ресурсы, которые помогут вам подключиться к тому, что Бог делает по всему миру через таких же людей, как вы. Познакомиться с обновленным списком ресурсов, вы можете на ВЕБ-странице международного партнерства: www.powerofconnecting.net.

Партнерства и сообщества на практике

В средине 20-х годов XX века на причале в Бомбее встретились два миссионера, которые готовились к отбытию на родину после 8–10 лет служения в Индии. Они оба были из Британии, но представляли разные миссионерские организации, слышали друг о друге, но никогда не встречались лично, поскольку один работал в северо-восточной части страны, а другой – в южной. По пути домой, они общались друг с другом на тему их служения в Индии. У обоих миссионеров был ошеломляющий опыт как свидетельства Божьего действия в их служении, так и разочарований и отчаянья. Миссионеры согласились, что те регионы страны, в которых

они работали, были настолько разными (за исключением политических и колониальных структур), что их можно было бы рассматривать как две разные страны. У них была разная культура, язык, обычаи и проблемы.

Но, по мере продолжения общения, они увидели, что кроме общего интереса, который заключался в проповеди Евангелия и поддержке местной церкви, у них были схожи и многие другие обстоятельства. Слушая друг друга, и анализируя свой опыт деятельности, они оба оказались единодушны во мнении: «Было бы чудесно поддерживать связь не только между собой, но и с другими миссионерами, которые прошли через похожие обстоятельства, чтобы учиться друг у друга и поддерживать друг друга». По прибытии в Лондон их дороги разошлись.

Герои этой истории вымышленные. Но из рассказов о жизни миссионеров и общения с теми, кто служит в этой сфере, становится очевидным факт, что обстоятельства, представленные в ней, реально существуют. Поскольку раньше не было практики документирования рассказов и опыта миссионеров, терялась возможность передачи опыта будущим миссионерам, и осуществления вклада в служение, с целью поддержки миссионеров. Такой сценарий характерен для тысяч подобных случаев со средины XVIII века и до сегодняшнего времени.

Такая миссионерская ситуация была свойственна не только для Индии. Подобная проблема продолжительное время существовала во всех частях мира. Но все-таки, *были* люди, которые доблестно трудились над документированием такого рода информации и опыта, чтобы сделать его доступным для других и послужить поддержкой. Издательства в Европе, Австралии, Британии и Северной Америке издавали множество журналов и книг о миссионерской деятельности, но связь, которая бы объединила все имеющиеся ресурсы, отсутствовала. Проблема обособленности и разобщенности существовала столетиями.

Недавний рост сообществ и партнерств, в сочетании с технологиями, которые содействуют формированию связей, не решили сами по себе эту проблему. *Обособленность, разобщенность и греховная склонность человека к «своему делу» бросают нам вызов, мотивируя взять инициативу на себя в сознательном поиске путей взаимодействия с другими верующими.*

Международные сообщества: особые роли и особые трудности

В случае с международными сообществами, мы можем отметить как положительные, так и отрицательные тенденции. Положительный момент заключается в том, что сообщества объединяют людей, которые разделены значительными расстояниями, *но имеют общие интересы или обстоятельства*. Негативный момент заключается в том, что мы желаем объединить вместе очень разных людей, разделенных большими расстояниями!

Разнообразие и расстояние – вот две самые существенные трудности международных сообществ. Даже тем, кто живет под одной крышей, не всегда просто прийти к общему пониманию вопросов, разделить ответственность и достичь поставленных перед собой общих целей. А если к этому добавить такие факторы как огромные расстояния и разные языки, вам несложно будет представить, какие трудности нас ожидают на этом пути. Может мы стремимся к чему-то невозможному? Вовсе нет! Значительная часть великолепного программного обеспечения, которое многие из нас регулярно используют, была разработана с помощью корпоративных усилий международных команд, которые работали 24 часа в сутки и 7 дней в неделю: европейцы, выполнив свою часть, передавали работу команде в Северной Америке, а те – команде в Азии. Такая сложная деятельность требует высокого уровня критериев, четкости действий и путей оценки прогресса. Мы не должны обманывать самих себя, утверждая, что такие команды могут успешно работать только потому, что имеют дело лишь с вопросами технического или научного характера. Как и в любых других человеческих достижениях, участники таких проектов также нуждаются в поддержке, товарищеских отношениях, осознании реализации чего-то важного.

Разнообразные сообщества (международные, региональные, функциональные), в принципе, сталкиваются с теми же вопросами, что и любое другое сообщество или партнерство. Но, в случае, если вы исполняете роль организатора или координатора партнерских отношений, вам необходимо укрепить следующие позиции.

- *Понимание целей и задач, посвящение им.* Вы, наверняка, помните классическую историю о слепых, каждый из которых,

прикоснувшись к одной из частей тела слона, старался представить весь объект. Вам необходимо убедиться, что с самого начала каждый участник понимает, какие цели желает достигнуть группа, и что каждый из них готов посвятить себя ей. Обратившись персонально к участникам, убедитесь, что все они имеют понимание: 1) видения группы, и 2) их роли в достижении этого видения.

- *Осознание пути достижения цели.* Какими критериями будут руководствоваться участники для определения прогресса в процессе достижения цели? Вы определили вехи (события, показатели, даты), по которым сможете определять свой прогресс или его отсутствие? Если да, то хорошо. Постоянно возвращайтесь к своей «карте», определяя, где вы находитесь, как это согласуется с вашим планом, и какие изменения, возможно, необходимо внести. Придумайте, каким образом вы могли бы отмечать и праздновать свой прогресс и успехи, даже если вы разделены расстоянием.

- *Межличностное общение.* Сделайте все возможное, чтобы между встречами основные участники имели возможность общаться друг с другом с помощью переписки по электронной почте (вне зависимости от ее частоты и объема информации), по телефону и через Интернет. С помощью несложных технологий вы даже можете организовать видеоконференцию. При высокой эффективности, стоимость подобных технологий копеечна даже в развивающихся странах. Но для того, чтобы наладить общение вам понадобится приложить немалые усилия.

- *Возможности участников.* Даже если вы проводите еженедельные общения и отслеживаете прогресс, запомните, что некоторые участники сообщества могут не иметь ресурсов, которыми владеют другие. И вопрос здесь не только в финансах. Возможно, из-за низкой скорости Интернета они не могут работать с громоздкими приложениями в электронной почте, большими файлами, фото-, аудио-, видео- и Интернет-ресурсами. Поэтому, во-первых, организуйте общение таким образом, чтобы все участники имели доступ к основным материалам и могли взаимодействовать примерно на одном уровне. Также, постарайтесь предпринять конкретные шаги с целью повышения технического уровня обеспечения участников, которые в этом нуждаются. Возможно, для этого потребуется финансовая поддержка, новое оборудование, дополнительная подготовка. Даже не предполагайте, что у всех одинаковые возможности!

- *Организация и координация.* Чем значительнее разнообразие участников и расстояния между ними, тем больше усилий потребуется организаторам и координаторам в работе с ключевыми людьми в сообществе. Совершенно необходимо не пассивное, а активное общение. Спланируйте время общения. Придерживайтесь расписания. Затяжные периоды молчания смертельно опасны. Ободряйте ключевых членов команды сообщества проявлять инициативу и поддерживать связь, особенно, если они предвидят приближение проблем или боятся, что не смогут реализовать цели, которые поставила перед собой группа. Активное общение обеспечивает поддержку, формирует чувство причастности к процессу и группе, послужив естественным средством для поддержки или коррекции пути, выбранного группой.

Христиане могут объединяться на разных уровнях – от групп в местных общинах до международных сообществ. Станьте частью этого единства! Мы сможем повысить потенциал и эффективность проповеди Евангелия, осознав важность и объединив наши усилия.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

Глава 18

ПАРТНЕРСТВО

Специфические трудности городского служения

Основная идея

Миграция населения в города создает беспрецедентные трудности для властей, проектировщиков городов, педагогов, социологов, бизнесменов, не говоря уже о влиянии, которое она оказывает на саму личность, семьи и различные сообщества. Город – одна из наиболее сложных организационных и социальных структур, созданных человеком. Тем, кто желает донести Евангелие людям своего города и преобразовать его благодатью Христа, следует располагать сведениями о специфических трудностях, с которыми им придется столкнуться. Ни одно отдельное служение или личность не в состоянии самостоятельно преобразовать свой город. Эта цель может быть достигнута только посредством сотрудничества. Данная глава раскроет ключевые вопросы формирования сообществ, партнерств и других видов сотрудничества, в целях преобразования и изменения своего города. В ней содержатся идеи и практические шаги по работе в одной из наиболее сложных сфер современного служения.

На протяжении многих столетий города являлись торговыми, политическими и финансовыми центрами, выполняли функцию прибежища, где люди могли, растворившись в толпе, начать новую жизнь. По причине своего разнообразия и общей динамики города являлись пристанищем как для самых выдающихся, так и самых худших представителей человечества, становясь, с одной стороны,

рассадниками преступлений, а, с другой, – центрами искусства и культуры. В них были сосредоточены новые технологии, политическая и финансовая власть. Разрастаясь, многие города формировали этнические районы и порождали конфликты, отражая сосуществование неимущих и сильных мира сего.

Мы живем в новом мире

Сегодня город Мельбурн (Австралия) является вторым городом в мире по количеству проживающих в нем греков. Торонто, Амстердам и Флемонт (Калифорния) стали центрами афганской диаспоры. В Чикаго проживает больше поляков, чем всего населения в городе Сан-Франциско. Город Ванкувер (Канада), из-за огромного количества китайцев, многие называют «Гонгкувер», Лос-Анджелес некоторые называют «Тегеран-желес», поскольку он является вторым по величине городом по количеству фарсиговорящего населения. Жители Лос-Анджелеса разговаривают более чем на 175 языках народов мира и используют 82 языка только в сфере образования. Штат Вашингтон – 15-й по количеству населения в США – занимает третье место в Америке по языковому разнообразию, его жители разговаривают более чем на 180 языках!

За пределами Китая проживают 50 миллионов китайцев. В 2010 году в США будет проживать больше мусульман, чем евреев. А в Брюсселе – центре объединенной Европы – каждый четвертый ребенок имеет арабские корни.

Причины, влекущие людей в города

Если бы весь мир был одним населенным пунктом численностью в 100 человек, то в нем:

- проживало бы 52 азиата, 21 европеец, 14 представителей Северной и Южной Америки и 8 африканцев;
- 30 белокожих и 70 представителей с другим цветом кожи;
- 30 христиан и 70 нехристиан;

- 70 совершенно или практически безграмотных;
- 50% совокупного дохода принадлежало бы 6 жителям, причем все они были бы американцами;
- 50 человек страдали бы от недоедания;
- 80 не имели бы нормальных жилищных условий;
- только один имел бы полное высшее образование.

Теперь представьте себе город в 10 000 раз больше этого населенного пункта. Конечно, ни один город точно не отображает глобальное соотношение, но в настоящей жизни такая реальность присутствует иногда еще в более значительной степени.

Каждый год в Дели (Индия), столице самой большой в мире демократической страны, прирост населения составляет 200 000 человек, что соответствует количеству населения Ричмонда, штат Вирджиния. Во время, когда я впервые посетил Карачи (Пакистан) в середине 70-х годов, он был тихим торговым центром на берегу Индийского океана, с населением около 3,5 миллиона человек. С тех пор его население увеличилось больше чем на 400% и составляет сегодня 14 миллионов. Индийское население представлено сегодня десятками этнических групп, значительное количество представителей которых иммигрировало в город в последние 30 лет. Сфера коммунальных услуг страны находится в ужасающем состоянии, насилие растет стремительными темпами, и лишь присутствие пакистанской армии поддерживает уровень минимальной стабильности.

Сотрудничество в духе Царства Божьего. Ваш взгляд на город

1. *Узнайте свой город во всем его разнообразии.* Постарайтесь условно разделить территорию своего города на стратегические составляющие, доступные для понимания. Проведя такое исследование и выполнив определенную работу, вы сможете увидеть свой город органическим целым, которое определяется четырьмя категориями:

- география: место проживания и работы людей, их природная популяция;
- демография: возраст, социально-политическое положение, экономическое положение и уровень образования людей, проживающих в вашем городе;
- национальность (язык): национальности, населяющие ваш город;
- функциональность: сферы занятости и интереса жителей вашего города: СМИ, рынок труда, молодежная культура, бизнес, образование, церковь, политические структуры, спорт.

Такого рода классификация представляет собой естественное деление, на основании которого мы формируем свою жизнь и отношения с окружающими. Подобные категории помогут вам в размышлениях и молитве о преобразовании своего города (или, по крайней мере, определенной его части). Каждая из представленных групп состоит, соответственно, из подгрупп, которые могут подпадать сразу под несколько категорий.

Давайте рассмотрим следующие примеры.

Этническая и языковая принадлежность. Пожалуй, самая древняя и понятная причина классификации городских жителей. Общий язык и культура занимают центральное место в жизни общества. Учитывая тенденцию к значительным миграционным процессам, для которых характерно передвижение больших групп людей по лицу всего земного шара, вполне естественно, что пребывая в состоянии изменений и неуверенности, люди тянутся к тем, кто разговаривает на том же языке, мыслит теми же категориями, что и они. Для нас является естественным желание слышать свой родной язык, кушать привычную пищу, иметь определенность в ожиданиях и действиях во время встреч с другими людьми. Именно поэтому в городах и возникали этнические районы, которые сегодня уже не обязательно ассоциируются с экономическими факторами, но, скорее всего, выражают человеческое стремление «быть среди своих».

Местонахождение. Обычно, проживание в определенных районах города ассоциируется с экономическим положением – уровень тво-

его благосостояния часто определяет место твоего проживания. Во многих случаях эта тенденция сохраняется и сегодня. Деньги предоставляют возможность выбора. Учитывая этот факт, вы сможете увидеть свой город в правильном свете, хотя всему свойственно изменяться с течением времени. Сегодня в городах количество людей, у которых, с экономической точки зрения, все больше расширяются возможности выбора (как правило, это прослойка среднего и высшего класса), намечается тенденция к возникновению смешанных районов, особенно в центральной части мегаполисов. Многие предпочитают жить там, где бурлит жизнь. С выбором приходит независимость, а с независимостью – новая структуризация районов. Сегодня уже не работает убеждение о том, что можно легко найти общий язык с теми, кто живет рядом только потому, что они – твои соседи. Высотные дома, системы безопасности, звуконепроницаемые конструкции еще раз подтверждают, что можно годами жить рядом с другими людьми, ничего не зная о них и следуя принципу: «Не трогай меня, и я не трону тебя». Для тех, кто желает общаться и служить своим ближним любовью Христа, такие изменения создают дополнительные трудности для общения.

Функциональность. Род занятий и сфера интересов. Члены профсоюза завода могут вместе играть в боулинг. Музыканты или актеры могут посещать одни и те же рестораны. Бизнесмены могут собираться в одних и тех же клубах. В Средневековье гильдии собирали вместе представителей одного ремесла. Сегодня подобную роль могут исполнять «Ротари Клуб», женские организации, ассоциации педагогов или другие группы по интересам.

Преодолевая границы. Всевозможные общественные организации, музыкальные коллективы, спортивные секции часто объединяют вместе очень разных людей. В то время как разделение на группы осуществляется на основании экономического положения людей, места их проживания или уровня образования, все больше групп преодолевают разделяющие людей границы, предоставляя тем самым различным представителям общества возможность для встреч и общения.

Вы можете со мной не согласиться, но сегодня слишком часто тенденции общественной жизни находят отражение в поместных церквах. В США в самой обычной пригородной церкви вы найдете незначительное количество представителей национальных меньшинств. Эмигранты, особенно в первом поколении, желают слушать песни и проповеди на своем родном языке, общаться с теми, кто имеет схожий менталитет. Более того, сами церкви часто отображают отличия в экономическом положении или уровне образования, свидетельство тому – церкви, где преимущественное количество прихожан – богатые и влиятельные люди. Хотя, справедливости ради, надо признать, что бывают и исключения из правил, – церкви, в которых представлена вся полнота расового, экономического, образовательного и профессионального разнообразия. В большинстве случаев, это стало возможным благодаря титаническим усилиям, четкому видению, неизменному посвящению, сознательному целенаправленному формированию как сущности, так и формы служения церкви.

О чем это свидетельствует? – О том, что ни одно партнерское служение не способно полностью охватить огромное разнообразие нужд городских жителей. Это значит, что *любые* усилия, направленные на служение всему городу, лучше всего объединить посредством создания сообщества, а не партнерства. Сообщества существуют для того, чтобы помочь отдельным служениям с *общим видением* наиболее эффективно реализовать свое индивидуальное призвание (служения могут являться и частью определенного партнерства, которое реализует конкретный проект). Усилия всех членов партнерства устремлены на один результат, и каждый партнер исполняет свою роль в реализации общей согласованной цели. Если вы сконцентрированы на конкретной, ограниченной цели или на достижении конкретных результатов, то вам вполне подойдет партнерство. Следующая схема, возможно, поможет вам представить, как отдельные составляющие объединяются в одно целое.

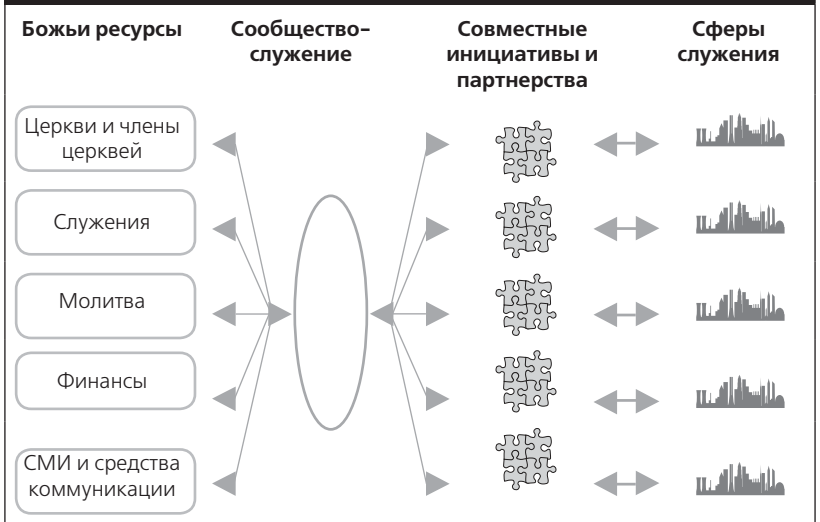
Объекты в первом столбце представляют широкий спектр Божьих ресурсов в городе.

В последнем столбце представлены конкретные сферы, нужды в которых могут восполнить христиане, сотрудничая друг с другом:

- бездомные;
- беспризорные дети;
- родители-одиночки;

- спортивные евангелизационные программы;
- детские и молодежные лагеря;
- работа с иммигрантами;
- программы по трудоустройству;
- программы организации дополнительных занятий со школьниками;
- поддержка общественных программ (полиция, противопожарные службы, и т.п.);
- поддержка образовательных программ;
- служение национальным меньшинствам.

Модель сообщества городского служения



Последний столбец представляет необходимость партнерства или содружества христиан в достижении намеченных целей в каждом из перечисленных служений (и множестве других).

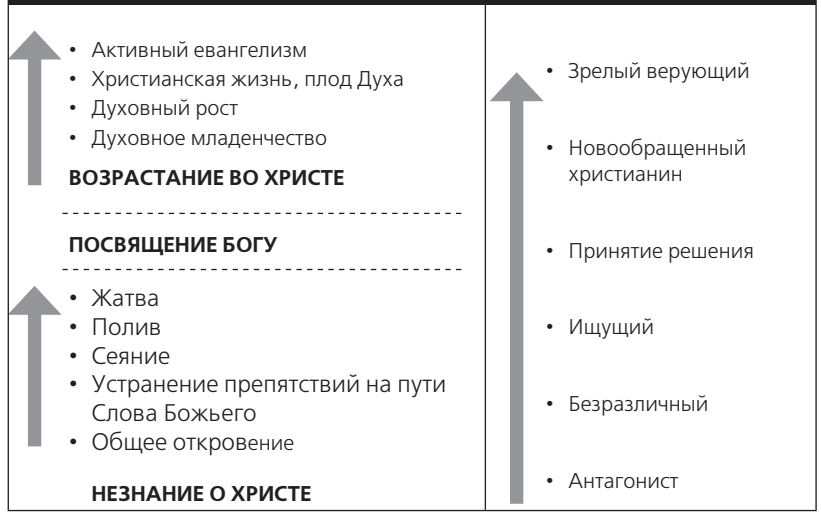
Для эффективной реализации видения в духе Царства Божьего, необходимо, чтобы участники, задействованные в конкретных проектах, участвовали в форумах или сообществах, где они могут объединить свои усилия, чтобы:

- ободрять друг друга;
- делиться информацией о ресурсах;
- сообщать о трудностях и успехах;
- координировать усилия, в случае необходимости.

Даже в маленьком городке нас может подстерегать множество трудностей, по которым придется находить конкретные решения. *Комбинация* сообщества и партнерства, созданная для решения конкретных нужд – в этом случае наиболее подходящий вид сотрудничества.

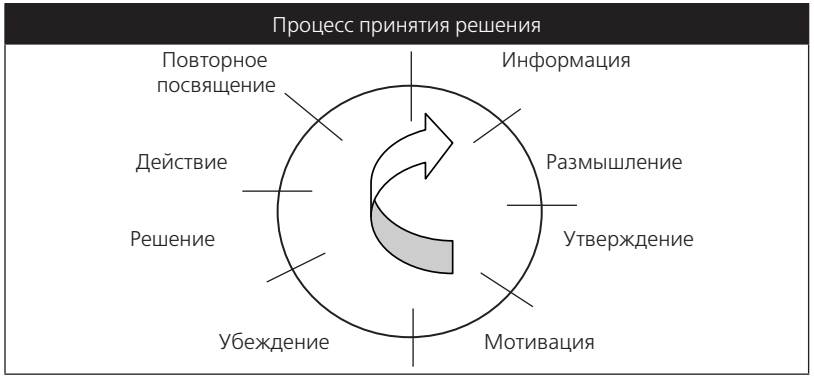
2. *Посмотрите на свой город через призму Библейской модели евангелизма и преображения общества.* Мы уже обсуждали некоторые из этих вопросов в пятой главе. Каждый приходит к Христу посредством определенного процесса, который происходит в его жизни. Иисус часто учил о процессе сеяния, полива и жатвы (Иоанна 4:35–38). Апостол Павел подтверждает необходимость этого процесса и для личного преображения (1 Коринфянам 3:1–9). Быть верным, иметь постоянство, осознавать и свидетельствовать о том, что *для исполнения Божьей миссии*

Евангелизм и ученичество – процесс, а не одномоментное событие



необходимо объединение усилий, обновляет понимание важности совместного труда. Города располагаются на значительной территории и имеют сложное устройство. В одно и то же время тысячи людей находятся на разных стадиях пути к Царству Божьему и возрастанию во Христе. Сообщества и партнерства, деятельность которых направлена на преображение своего города, могут объединять различные служения на всех этапах пути преображения городских жителей, оказывая влияние на их жизнь и сопровождая по пути от антагонизма и безразличия до посвящения Христу.

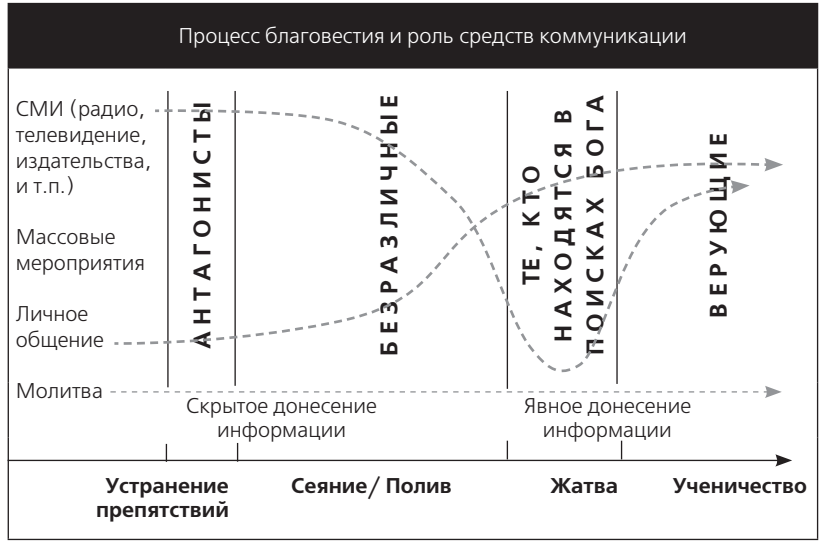
3. *Посмотрите на свой город как на совокупность людей, каждый из которых находится на определенной стадии процесса принятия решения следовать за Христом.* Любое изменение, а тем более, духовное, не происходит за одну ночь. Христианство нуждается в служителях, готовых посвятить себя продолжительной работе с людьми, которые находятся на пути преображения.



Во время совместной деятельности служение каждого участника, на одном из этих этапов, вносит свой вклад в преобразование города. Перечитайте шестую главу, в которой детально описывается процесс принятия решений и его важность в евангелизации и развитии церкви, а также приведены практические примеры из Библии, которые иллюстрируют данную истину.

4. *Посмотрите на свой город через призму воздействия на него различных средств коммуникации.* Все формы коммуникации важны – будь-то личная молитва за другого человека, общение один на один за чашечкой кофе, или же средства массовой информации. Исследования показывают, что каждая из представленных форм, играет свою роль на пути продвижения человека от антагонизма и противления – через заинтересованность – к вере. Когда мы, по достоинству оценив важность каждого средства, объединяем их вместе, потенциал преобразования наших городов существенно возрастает! С объединением служений, использующих различные формы коммуникации, в сообщество или партнерство, их деятельность станет более эффективной, действие Бога – более очевидным, а участники станут свидетелями того, как Он использует наши усилия в самых разных сферах.

На примере следующей таблицы мы можем убедиться в том, что на ранних стадиях процесса преображения влияние на людей СМИ может быть весьма эффективным, которое, по мере приближения человека к кульминационной точке принятия решения следовать за Христом, снижается. Именно в этот период межличностное общение становится чрезвычайно важным фактором. Для преображения города необходимо согласованное использование всех средств воздействия на человека.



5. *Рассматривайте свой город через призму возможностей для сотрудничества.*

Как мы уже говорили раньше, каждый город условно можно разделить на части. Очень важно, чтобы люди, которые служат в определенной части города, имели возможность собираться вместе, учиться друг у друга, делиться своими успехами и проблемами, молиться друг за друга и вместе праздновать свои достижения. Другими словами, чрезвычайно важно иметь партнерские отношения. Например, партнерство, которое работает с различными этническими группами в вашем городе, может включать в себя молитвенные группы, христианские СМИ, поместные церкви, молодежные, спортивные и социальные служения, христианские бизнес-организации, а также тех, кто имеет опыт работы с новообращенными. Следующая схема представляет, как различные организации могут использовать самые разные возможности для служения.

Очень важно, чтобы все эти инициативы поддерживали между собой взаимосвязь, как это представлено в диаграмме «Модель сообщества городского служения».

Трудность выбора

Реализуя видение, цель которого – преобразование общества, вам предстоит принимать сложные решения. Как и в любой другой сфере, у вас не получится сделать все и сразу идеальным образом. Приняв решение, вам придется научиться ползать, прежде чем начать ходить; и ходить, прежде чем вы научитесь бегать.

В каждом городе существует огромное разнообразие возможностей для служения, которые сосредоточенны в относительно ограниченном пространстве. Поэтому, очень важно, чтобы мы рассматривали свой город через призму факторов, которые были предложены выше. Сложная структура города побуждает нас со всей серьезностью отнестись к ранее изложенным идеям о необходимости определения не крупномасштабных, но значимых целей, которые мы реально можем достичь.

Ключевой принцип партнерства

Не существует единственного «правильного» пути организации партнерских инициатив. Но, тем не менее, очень важно в их создании наличие ключевых составляющих, которые мы рассматривали в предыдущих частях книги: четкое видение, посвященные лидеры, четкие значимые цели, осознание каждым своей причастности к процессу, молитвенная поддержка и практические краткосрочные задачи.

Как и с чего начать?

Итак, если желание вашего сердца – преобразить ваш город, то с чего же следует начать? Вы организовали встречу влиятельных людей, чтобы с самого начала увидеть общую картину нужд вашего города? Видят ли лидеры, уже существующего действующего сообщества, которое объединяет специализированные служения вашего города, потенциал для более широкого влияния, и есть ли у них намерение пригласить другие служения для реализации общего видения? Стремятся ли пасторы, которые встречаются для совместной молитвы, направить свои встречи в практическое русло? Любое из

выше упомянутых направлений может быть эффективным, и зависит оно только от особенностей вашего города.

Перед вами стоят, по крайней мере, два ключевых вопроса:

1) Кого необходимо задействовать? Позже в этой главе мы рассмотрим возможные ответы на этот вопрос в разделе «Трудности выбора руководства и основных участников партнерства».

2) Какие цели должно определить для себя партнерство?

Давайте начнем со второго вопроса. Вы и ваши друзья, небезразличные к судьбе своего города, задайтесь вопросом: «Если бы Божья сила преобразила наш город, каким бы он стал лет так через пять?»

Подобный вопрос может поставить в тупик большинство современных христиан, поскольку много лет церковь была практически отделена от жизни города. Множество христиан были активно задействованы в городских организациях, школах, медицинских и других учреждениях на личном уровне. Но церковь, и как отдельная организация, и как группа церквей в одном городе, редко задавалась вопросом своей роли в обществе: «В чем заключается наша ответственность или роль в этом городе?»

Такой вопрос побуждает нас к серьезным размышлениям о том, как Божья благодать и сила влияет на нашу ежедневную жизнь. *Вся суть вопроса сводится к следующему: что мы подразумеваем под преображением города?* Рассматривая Библейские примеры людей, чьи жизни были преображены благодатью Христа, становится очевидным, что Иисус отвечал на весьма широкий спектр человеческих нужд. И, заметьте, Он никогда не сводил разговоры чисто к религиозным темам. Его цель состояла в целостном восстановлении человеческих жизней. В то время как Его служение было, в конечном счете, направлено на спасение человека, каждый день в своем служении Он осуществлял Божье призвание: «Я пришел для того, чтобы жизнь они обрели, жизнь во всей полноте»[1] (Иоанна 10:10). Следовательно, возникает следующий вопрос: «Что значит, для нашего общества обрести жизнь во всей полноте?»

Предложения для партнерства

* В следующий раз, когда у вашей организационной команды по формированию партнерства появится возможность встретиться для размышлений, беседы или молитвы, организуйте обсуждение, предварительно приготовив доску, чистые листы бумаги или любое другое средство для записи идей. Задайте участникам встречи следующий вопрос: «Если бы сила Божья основательно преобразила наш город, каким бы он стал по вашему мнению?» Это один из путей выяснить для себя: «Какие аспекты повседневной жизни желает преобразить Иисус?» Продумайте возможные ответы. Хотя каждое общество уникально, но, в общем, все они имеют в чем-то схожие нужды. Какие общественные сферы вашего города находятся в наибольшем упадке? Что в нем не соответствует воле Божьей? Помните, что нередко самый настоящий упадок может находиться под надежным «прикрытием». Не только отдельные личности умеют прекрасно притворяться, но и целые организации.

Определив несколько сфер, которые Бог желает изменить в вашем городе, задайтесь следующим вопросом: «Какие из данных проблем должны стать приоритетными?» Расставив приоритеты, подумайте: «Что необходимо предпринять церкви, чтобы коренным образом изменить ситуацию?» Я хотел бы призвать вас и вашу группу в процессе поиска ответов найти время, чтобы помолиться и прислушаться к Духу Святому. Если вы последуете этому совету, я верю, что вы сможете услышать Его голос, и, в результате, будете иметь твердую уверенность в действиях, которые необходимо предпринять.

Очень часто бывает так, что начав определенное служение, организаторы даже и мысли не допускают о том, чтобы основать партнерство на уровне города. Вот один из примеров.

Партнерство на практике:
малые начинания порождают большие проекты

У Наоми было видение донести любовь Христа матерям-одиночкам, которые имели детей дошкольного или младшего школьного возраста. Вна-

чале в проекте участвовали только женщины-добровольцы из ее поместной церкви и матери детей, которые посещали несколько близлежащих школ. В течение нескольких лет женщины из других церквей, узнав об этом служении, присоединились к нему. Таким образом, к концу третьего года около пятидесяти женщин из пяти разных церквей служили десяткам матерей в десяти районах города.

Члены лидерской команды служения задались вопросом: «А почему бы нам не подключить женщин всех церквей города?» На протяжении нескольких месяцев они устанавливали контакты с лидерами женских служений более чем сорока поместных церквей – как с добровольцами, так и штатными служителями.

Во время расширенной рабочей встречи Наоми акцентировала внимание присутствующих на том, что они собрали присутствующих, чтобы рассказать о своей деятельности. Честно рассказав обо всех трудностях и благословениях их деятельности, она пригласила заинтересованных присоединиться к их проекту. После встречи представители 25 церквей заявили о своем желании подключиться к служению в своем районе города. Спустя год, уже расширенная группа обсуждала идеи и новые возможности для отдельных добровольцев и церквей, не оставив без внимания трудности, с которыми столкнулись служители, работая с местными школами. Вместе они составили список возможных сфер служения, ключевая роль в которых отводилась добровольцам. Когда они созвали следующую рабочую встречу, число церквей-участниц составляло больше пятидесяти, а среди тех, кто участвовал в обсуждениях, были представители как мужского, так и женского пола.

Еще год спустя небольшое служение одной церкви переросло в движение, в котором были задействованы посвященные добровольцы более чем из сорока церквей, которые работали с родителями и детьми более чем в двадцати школах.

Позже начинание Наоми переросло в сообщество церквей, посвященных служению городской молодежи. Сотрудничая, они смогли увидеть большую, с Божьей точки зрения, картину работы с детьми и молодежью, суть которой состояла в преображении подрастающего поколения.

Трудности выбора руководства и основных участников партнерства

Часто в инициативных начинаниях, особенно если мы говорим о видении преображения города в целом, в процессе размышления о возможных участниках, в первую очередь мы вспоминаем о пасторах больших влиятельных церквей. Общины верующих, будь-то небольшие домашние церкви или большие церкви с мощной структурой – сердце Божьего труда. В конечном итоге, без привлечения поместных церквей практически любое общегородское Божье служение – невозможно. Хотя, возможно, начинать нужно и не с этого.

Насколько известно, ни один из двенадцати учеников Иисуса не имел богословского образования. Это были самые обычные люди, чьи жизни преобразила сила Христа; обычные люди, которые совершали невероятное посредством Божьей силы. История Наоми служит тому подтверждением.

Задумайтесь о подлинном масштабе человеческих ресурсов для Царства Божьего в вашем городе. Примите во внимание сотни влиятельных, образованных и посвященных Богу мирян в сфере бизнеса, образования, управления, социальных служениях и юриспруденции. Люди, которые каждый день ставят перед собой цели, строят планы и успешно их выполняют. Это люди, которые знают, как ставить вопросы в сфере большого видения, типа: «Какие процессы в нашей деятельности, должны служить нам показателями того, над *чем* и *как* мы должны трудиться?» Они знают, как задействовать источники ресурсов и сотрудничать ради достижения совместных целей. Часто эти люди – невидимая и нераспознанная Божья рать в вашем городе.

В вашем городе существуют и многочисленные внецерковные христианские организации, которые служат в сфере молодежного и студенческого служений, служения бездомным, христианских СМИ, евангелизационного служения, служения национальным меньшинствам, в которых трудятся посвященные, опытные служители и сотрудники. Движущая сила их программ – многочисленные добровольцы-миряне, о которых мы упоминали выше – Божья невидимая рать в нашем обществе. Ваше партнерство или сообщество должно привлечь как можно больше разных организаций. Движе-

ние должно быть всеобъемлющим, в случае, если оно будет ограниченным, вы далеко не продвинетесь. Очень часто видимая власть и влияние в христианском обществе находятся в руках нескольких служителей больших влиятельных церквей. Вам предстоит вызов – собрать в одну руководящую команду всех этих влиятельных служителей, лидеров внецерковных организаций и многих компетентных духовно зрелых мирян. Для создания эффективного партнерства или сообщества сосредоточение власти в руках нескольких человек – недопустимо.

Особый вызов для поместных церквей и их роль в обществе

Из-за особой роли и положения в обществе, которые имеют поместные церкви, по причине значительных человеческих и других ресурсов, которыми они обладают, на церквах лежит ответственность за духовное преображение общества. При этом важно принять во внимание тот факт, что пасторы, особенно больших церквей, зачастую слишком заняты, исполняя множество обязанностей, требующих от них внимания и времени.

Старшие пасторы наиболее влиятельных церквей вашего города должны знать о существовании и сфере деятельности вашего партнерства. Вам стоит со всей серьезностью принять во внимание их отношение и оценку вашего проекта, а также заручиться поддержкой хотя бы некоторых из них. Но, как правило, они не смогут уделить вам много времени. Скорее всего, в деле реализации вашего видения вам придется довольствоваться их благословением и участием в деятельности партнерства членов их церквей. Помните, что помимо того, что пасторы – очень занятые люди, к ним уже подходили десятки людей с благими намерениями и множеством идей для самых разных видов служения. Если ваш проект уже будет функционировать и иметь соответствующую репутацию, то пасторы и церкви будут более открыты к диалогу.

В некоторых партнерствах, организованных для служения нуждам города, лидеры не принимали решение двигаться вперед без благословения и *участия* значительной части старших служителей городских церквей. Поэтому, как я уже упоминал выше, вам необходимо познакомить церкви (особенно, наиболее влиятельные) с вашей работой, установить сотрудничество с ними, при этом, не связывая себя их влиянием.

Осведомив пасторов в деятельности партнерства или сообщества и, в какой-то мере, приобщив их к делу, один из способов задействовать их в процессе, при этом, не слишком обременяя, – создать консультативный совет или комитет, посредством которого они и будут вносить свой вклад в ваше служение. Убедитесь в том, что участники совета не будут числиться для галочки, а действительно станут вашими советниками – теми, к кому вы сможете обращаться, и с чьим мнением будете считаться!

Возможно, сейчас время вернуться к десятой главе, «В пути. Исследование», и еще раз ее перечитать. Она детально раскрывает суть данных вопросов. Рассматривая вопрос об участниках, на ранних стадиях вашего проекта, молитвенно рассмотрите всех возможных кандидатов – посвященных Богу христиан в вашем городе. Не забывайте о категориях, о которых говорится в руководстве. В лице малоизвестных христиан вы можете получить существенную поддержку вашего партнерства. Помните: ваше партнерство должно быть всеобъемлющим, а не ограниченным. Не забывайте о принципе, о котором мы говорили в десятой главе.

Ключевой принцип партнерства

Нет необходимости в том, чтобы все участники были готовы к обсуждению возможного сотрудничества, но вам необходимы люди, которые заинтересованы в результатах и посвящены идее христианского сотрудничества. Очень важно задействовать как определенные организации и служения, так и лидеров, которые заслуживают доверия и компетентны в сфере вашей деятельности.

Трудности в поддержке постоянного посвящения

Жизнь – процесс, а не одномоментное событие. Это касается не только отдельных личностей, но и семей, сообществ и общества в

целом. Бесспорно, жизненный цикл состоит из множества событий – значимых и не очень. Они могут послужить как источником вдохновения, удовлетворения и надежды, так и источником разочарования. Они питают наши воспоминания – приятные, с горчинкой, или же вызывающие глубокую скорбь. Все они, вместе взятые, составляют определенный образ жизни человека или общества – продуктивный или деструктивный.

В прошлом значительная часть христианского сотрудничества, как, в прочем, и светского, была ориентирована на события. Классической иллюстрацией тому является евангелизационное собрание с участием Билли Грэма или других известных личностей. Как мы уже рассматривали раньше, несмотря на самые благие намерения, партнерство или сотрудничество, которое создавалось для организации таких мероприятий, редко продолжало функционировать после их завершения. Для успешного осуществления подобных мероприятий работа сообществ требует огромной концентрации и посвящения. Вы можете спросить об этом любого, кто участвовал в организационных комитетах или рабочих группах подобных мероприятий.

Целые города молились и выражали свое желание продолжать служение подобных сообществ и по завершении мероприятий, во имя дальнейшей духовной работы по преобразованию общества. Как правило, такие события оказывают долгосрочное влияние на жизнь отдельного человека, случаи их влияния на жизнь всего города весьма редки. Почему? Тому есть несколько причин.

Усталость. Часто подобные мероприятия требуют интенсивных усилий на протяжении продолжительного периода времени – нескольких недель или даже месяцев. По их окончании, участники произносят: «Теперь пора вернуться к обычной жизни».

Масштабы целей. Грандиозные мероприятия, как правило, имеют особые цели. Организаторы часто ставят перед собой масштабные цели, достигнуть которые можно лишь посредством значительных совместных усилий.

Разнообразие участников или целевой аудитории. Партнерства, сообщества или другие объединения имеют наибольший успех, когда они ставят перед собой четкие конкретные цели. Мы уже много раз говорили об этом на страницах книги. Например, евангелизации Билли Грэма объединяют добровольцев разных возрастов, деноминаций, профессий и уровня образования. Сотни церквей, которые, возможно, никогда бы не объединились при других обстоятельствах, сотрудничают вместе, чтобы поддержать мероприятие, целевая аудитория которого, как правило, отображает все разнообразие города.

Организация людей, молитвенной и финансовой поддержки, а также мобилизация ресурсов, необходимых для проведения мероприятия таких масштабов – огромная ответственность, требующая немалых усилий и поддержки профессионалов. Практически невозможно поддерживать формирование партнерства, которое работало бы с таким огромным разнообразием ресурсов и с такой обширной аудиторией. Причина тому, прежде всего, заключается в том, что по окончании мероприятия, профессиональная команда поддержки, которая исполняла роль объединяющей и направляющей силы «за кулисами», прекращает свою деятельность. В определенной мере, сильная сторона этого мероприятия становится слабой, с точки зрения перспективы долгосрочного развития – цели слишком значительные, а целевая аудитория – слишком разнообразна.

Это еще одно подтверждение тому, что, чем более конкретный фокус имеет ваше партнерство, тем легче вы сможете раздробить ваши долгосрочные цели на четкие реально выполнимые задачи, и тем более значительным потенциалом стабильного служения оно будет обладать.

Возможно, ваше партнерство или сообщество объединилось для подготовки конкретного мероприятия. Это нормально. Главное, чтобы вы осознавали разницу между отдельным мероприятием и целями, требующими долгосрочного посвящения.

Преобразование человека или общества – процесс, а не одномоментное событие. Человек может пережить уникальный опыт, подобно обращению Апостола Павла по дороге в Дамаск (Деяния 9:3–9), в результате чего его жизнь радикально изменилась. Но для большинства христиан духовное путешествие – процесс. Как, например, Иисус учил Петра о прощении – о необходимости прощать не семь раз, а «до седмижды семидесяти раз» (Матфея 18:22). Город также может пережить некое особенное событие, но *фундаментальное*

преобразование, которое несет долгосрочное изменение, основано на труде, молитве и стабильном посвящении. Именно поэтому для вашего партнерства так важно рассматривать события с позиции долгосрочной перспективы.

Ниже мы приводим список вопросов для оценки долгосрочного развития вашего партнерства или других совместных инициатив в вашем городе.

- Вы сформулировали свои цели и задачи четко и убедительно?
- Вы смогли разделить свои большие цели на четкие, реально выполнимые, краткосрочные задачи, в процессе реализации которых вы могли бы отслеживать свой прогресс и успех, и, в случае необходимости, корректировать свой курс?
- Вы создали четкий реалистичный график деятельности?
- У вас есть молитвенная команда, которая будет поддерживать вас в процессе вашей деятельности?
- Есть ли у вас и у вашей команды долгосрочное посвящение данному видению? Готовы ли вы следовать установленному видению, несмотря на то, что служение потребует много времени, и возможность глубоких разочарований весьма высока?
- Осознают ли себя участники частью данного видения?

Для того, чтобы увидеть долгосрочные результаты нам нужны «бегуны на длинные дистанции». «Спринтеры» могут справиться с краткосрочными задачами или мероприятиями. Но для реальных изменений, ваша команда должна действовать, как бегуны на длинные дистанции: иметь четкие цели, полное посвящение, концентрацию и дисциплину, соразмерять свой темп, четко знать основные ориентиры на своем пути. Начните свой забег, позволяя Богу поддерживать ваше видение, дух и силы! Мы никогда не изменим мир, стоя на обочине в качестве пассивного наблюдателя.

В приложении вы найдете рекомендованные книги, Интернет-сайты и другие ресурсы для тех, кто желает изменить свой город.

Если вы каким-либо образом имеете отношение к сфере бизнеса, прочитайте следующую главу, в которой изложены принципы, имеющие практическое применение и в бизнесе. Божьи принципы сотрудничества применимы в любой сфере!

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

Глава 19

ПАРТНЕРСТВО

Применение в бизнесе и работе

Основная идея

Всякая истина исходит от Бога. Основополагающие принципы создания эффективного партнерства и сообщества применимы и в других сферах деятельности: в бизнесе, службе правоохранительных органов, социальной работе, науке, образовании и искусстве. Данная глава раскроет, каким образом ценности Царства Божьего, принципы эффективного партнерства и сотрудничества могут быть применены в сфере вашей деятельности.

Без слов понятно, что необязательно быть верующим человеком, чтобы полететь в космос. Необязательно быть верующим, чтобы стать успешным фермером. Когда я иду на прием к кардиологу, я хочу быть уверенным в том, что он – высококвалифицированный специалист. И если вдруг окажется, что он верующий, то это просто замечательно. Но иду я к нему, прежде всего, по той причине, что он снискал репутацию порядочного и честного человека, который заботится о своих пациентах и достиг успехов в лечении больных. Иисус учит нас, что Божья благодать доступна всем, каждый может принять Его истину и благословение в свою жизнь[1]. Другими словами это означает, что человек может принять Божьи принципы, иметь от них выгоду, но, в то же самое время, не признавать Бога.

В жизни христианина не должно быть таких понятий как «светский» и «святой». Все лучшее в нашей жизни дано нам Богом, поэтому нам необходимо воспринимать жизнь так, как воспринимает ее Он. Мы, как христиане, имеем большую привилегию и ответственность олицетворять в себе Его природу, силу и любовь в этом прекрасном, но, в то же время, сокрушенном мире.

Во всех принципах, которые являются залогом длительных и эффективных партнерских отношений, заложен Божий характер. Эти принципы применимы практически в каждой сфере нашей жизни. Удивительно, не правда ли? Поэтому вам не стоит удивляться тому, что принципы, о которых мы с вами уже говорили в этой книге, применимы в бизнесе и медицине, в социальной сфере и промышленности, в образовании и науке. А чтобы убедиться в этом, достаточно познакомиться со статистикой издания светской литературы, которая посвящена созданию партнерств и сообществ.

Вопросы, с которыми мы сталкиваемся в своей повседневной жизни и деятельности

Давайте еще раз рассмотрим некоторые вопросы христианской деятельности и служения, которые мы с вами уже обсуждали, а затем – проблемы, с которыми мы постоянно сталкиваемся в различных сферах нашей жизни – школе, общественной деятельности, и, возможно, наших семьях.

Вот перечень трудностей, которые возникают в нашей повседневной деятельности и общественной жизни. Приходилось ли вам иметь с ними дело?

- Дублирование обязанностей и ненужная трата ресурсов.
- Борьба за влияние, культ своего «я», разделение между людьми, отделами или организациями из-за недостатка полноценного общения.
- Упущение важных вопросов из-за отсутствия правильной оценки ситуации и взаимодействия.
- Постоянно возрастающие требования к эффективности и продуктивности. Пути их достижения посредством координации усилий, целенаправленности и эффективной работы.

- Выполнение задач не теми, кто бы мог выполнить их гораздо лучше.

- Осуществление рискованных проектов: необходимость оценки степени риска, методы его снижения или преодоления посредством объединения усилий.

- Реализация сложных проектов (компьютерные системы, проекты школ, новая продукция) посредством решения практических задач, реальных для достижения.

- Изоляция в среде сотрудников, которые работают над общими целями, но не имеют возможности обмениваться полученным опытом, а также поддерживать и мотивировать друг друга.

- Случаи, когда отделы, организации или команды с определенной специализацией, выполняют задачи в сфере, в которой они не компетентны. Организация эффективного сотрудничества обеспечивает возможность формирования квалифицированных команд для их разрешения.

- Необходимость созидания и поддержания доверия в коллективе для достижения общих целей.

- Формирование у участников проекта чувства причастности и верности своей деятельности.

- Необходимость в ресурсах, людях, финансах, навыках и практическом опыте, наличие которых невозможно в одной организации или компании.

- Сложности в организации и поддержке постоянного творческого взаимодействия между отделами в колледжах и университетах, больницах, органах управления, правоохранительных органах, бизнесе, по причине которых возникают проблемы и тщетная трата ресурсов, а сама работа выполняется неэффективно.

- Приоритетные для разрешения вопросы в вашем бизнесе или сообществе; осознание того, что вы не в состоянии их решить в одиночку.

- Необходимость регулярного ободрения участников и признание их роли в рабочем процессе.

Эффективное партнерство решает все эти вопросы на разных уровнях. Конечно же, простых решений не бывает, и одним ключом все замки не откроешь. Хотя в этой книге мы сосредоточились на рассмотрении вопросов христианского служения, принципы, которые мы рассматриваем, одинаково применимы как в бизнесе, так и в любой другой сфере. Эта книга послужит источником полезной информации для вас, ваших сотрудников и коллег, поможет вам лучше понять происходящие вокруг вас процессы, определить пути сотрудничества и повышения эффективности вашей деятельности.

Партнерство на практике

Однажды, после практического семинара по развитию партнерства, который я проводил вместе с командой пасторов и членов нашей церкви, в одном из западных штатов США, ко мне подошел бизнесмен со списком из пятнадцати ключевых принципов эффективного партнерства[2]. Он сказал: «Я полагаю, каждый из этих принципов применим в моем бизнесе! Пожалуй, я возьму этот список с собой и адаптирую под свой бизнес – для формирования отношений и с покупателями, и с поставщиками. Нам необходимо увидеть нашу деятельность в формате партнерства, но для этого придется изменить существующее положение вещей.

Я поинтересовался родом его занятий. Он поведал, что его организация является одной из крупнейших региональных компаний, которая занимается производством и установкой строительных металлоконструкций, сотрудничая и с поставщиками, и с клиентами из близлежащих штатов. Несколько недель спустя я получил его версию ключевых принципов партнерства, которую он разработал для своей компании. Бизнесмен отметил, что его команда находится в предвкушении нового направления в развитии бизнеса.

Недавно я встречался с преподавателями и административной командой одного из престижных гуманитарных колледжей, во время

их ежегодного выезда, который они традиционно проводили перед началом учебного года. Президент колледжа попросил меня подготовить доклад на тему: «Сотрудничество: партнерские отношения в колледже и вне». В тот раз на повестке дня стояло достаточно много сложных вопросов: сотрудничество в колледже – между отделами и ключевыми административными единицами; сотрудничество с общественностью, бизнес-организациями, школами, церквами; сотрудничество со студентами, их родителями и выпускниками. Все эти вопросы были направлены на оптимизацию программы и повышение ее качества.

Это классический пример того, как достойные люди, занятые стоящим делом, были настолько увлечены своими программами, что даже не находили времени, чтобы задуматься о возможности и перспективах совместной работы. Во время семинара многих участников посетило озарение: они выработали множество идей для сотрудничества как внутри, так и вне колледжа, решив предпринять определенные действия по внедрению новых идей.

Из книг множества авторов, которые рассматривают данную тему, следующая цитата показалась мне наиболее убедительной:

«На самом деле, нам нужна новая культура – культура сотрудничества, которая включает в себя наилучшие качества каждого партнера. Сегодня отмечается рост партнерских отношений как внутри организации, так и в отношениях между организациями, по причине возрастающего усложнения процессов и перемен в образовательных и других учреждениях»[2].

Принципы, которые мы обсуждали в этой книге и которые нашли широкое применение в деятельности церквей, миссий, евангелизационных и христианских служений, глубоко укоренились в нашей повседневной жизни. Господь призывает нас к жизни *в единстве* – полноте и продуктивном сотрудничестве.

Применение этой книги в повседневной жизни

Эта книга сфокусирована на деятельности партнерств, сообществ и других видов сотрудничества в церквах, миссионерских организациях и евангелизационных проектах. Как использовать все эти принципы в вашей личной жизни, работе и общественной деятельности?

Если вы намерены применить их в своей жизни, перечитайте еще раз следующие главы.

В первой части книги «Общая картина» (1-3 гл.) говорится о мотивации к сотрудничеству.

Несмотря на то, что христианская перспектива второй части «Божий замысел» (4-6 гл.) не относится непосредственно к вашей работе или общественным проектам, принципы, которые изложены в каждой из глав, применимы и в других сферах. Давайте рассмотрим следующие аспекты.

- 4 глава. Открытые доверительные отношения чрезвычайно важны в любой сфере – будь то наша личная жизнь, работа, спортивная команда, в которой мы играем, общественные организации, с которыми сотрудничаем. Применив эти принципы, вы сможете эффективней работать вместе.

- 5 глава. Перемены всегда имеют серьезные последствия – далеко не всегда позитивные – будь-то в школе, в компании или в скаутской группе, которую вы возглавляете. Понимание процесса перемен и подготовка к ним – важный аспект эффективного сотрудничества.

- 6 глава. Семьи, компании, сообщества состоят из отдельных личностей. Личности принимают важные решения, которые чаще всего довольно предсказуемы. Понимание процесса принятия решений людьми, с которыми вы вместе живете или работаете, поможет вам в становлении взаимопонимания и эффективных рабочих отношений.

Третья часть «За кулисами» (7-9 гл.).

- В 7 главе изложена идея видения, которое движет нами во всех сферах нашей жизни: в семье, на работе, в общественных проектах, в которых мы задействованы.

- Работая вместе, мы можем осуществить наши мечты. Ни одна большая компания или организация не смогла бы иметь постоянный доход, рост акционерного капитала и серьезное влияние на общество, не руководствуясь при этом четким последовательным видением.

- 8 глава, посвященная молитве, возможно, не станет предметом для обсуждения на вашем рабочем месте, но, тем не менее, – это потенциально мощный инструмент, который вы можете использовать в целях сплочения коллектива. Возможно, это будут не только ваши молитвы, но и молитвы других верующих, которых вы попросите молиться вместе с вами о вашем желании наладить сотрудничество. Они могут играть важную роль в тылу, в то время, как вы будете находиться на передовой.

- 9 глава раскрывает суть великого замысла, который является не одномоментным событием, но чредой событий, решений и беспрерывной работы. Следование этим принципам и в бизнесе, и в общественной деятельности укрепит вашу стратегию и планы, окажет поддержку в процессе достижения стабильного прогресса.

Четвертая часть «В пути» (10-13 гл.) содержит десятки принципов, идей, иллюстраций, примеров и множество идей, практическое применение которым вы сможете найти на своем рабочем месте или в своем коллективе.

Советы для партнерства

* Рассмотрите на ВЕБ-сайте www.connectedbook.net вопросы и понятия, которые относятся к каждой из глав книги. Вы можете использовать их в своей деятельности.

Пятая часть «Партнерство на практике» (главы 14-16 гл.) исследует три наиболее важные составляющие любого бизнеса или партнерства. Она содержит материал по христианскому служению, который может быть использован на практике в повседневной жизни.

- В 14 главе говорится о том, что для развития длительных эффективных партнерских отношений должен быть человек или небольшая группа людей, которые возьмут на себя ответственность за видение данного партнерства. Их каждодневная забота будет заключаться в поддержании жизнеспособности, эффективности и стабильности партнерства. Практический пример бизнес-сотрудничества является тому подтверждением.

- 15 глава представляет очевидность того, что все участники процесса должны убедиться в позитивных изменениях, которые являются следствием развития сотрудничества. В ней изложены критерии определения успеха, будь то в бизнесе или в сфере общественных отношений, и того, как сотрудничество способствует реализации видения.

- В 16 главе раскрыта идея о том, что устройство наших сообществ, служений, бизнеса или общественных организаций должно соответствовать поставленной задаче. Бюрократический аппарат может создавать видимость стабильности, но сотрудничество будет эффективно функционировать тогда, когда ваша структура будет соответствовать вашим целям и методам.

Шестая часть «Особые случаи и особые возможности» (17-19 гл.).

- 17 глава представляет возможности того, как вы и ваши друзья, которые разделяют общие интересы, могут объединиться с другими людьми в вашем регионе или стране, в других странах мира для того, чтобы наладить обмен информацией, строить общие планы, оказывать взаимную поддержку в сфере вашего бизнеса или служения.

- 18 глава поможет вам и вашим друзьям по-новому увидеть свой город, независимо от того, есть у вас какой-либо конкретный проект или нет. Принципы, раскрытые в этой главе, в сочетании с принципами из 11-13 глав, послужат поддержкой любому сотрудничеству.

Советы для партнерства

Подарите экземпляр этой книги своим друзьям и организуйте встречу для обсуждения принципов, которые касаются вашего общего проекта или видения.

- После чтения каждой главы обсудите ее, применительно к вашей деятельности. Вместе поразмышляйте о ее практическом применении.
- Задайтесь вопросом: «Что нам необходимо предпринять с практической точки зрения, чтобы воплотить эти идеи в нашем проекте?»
- Обсудите и определите приоритетные, для применения на практическом уровне, принципы развития вашего видения и достижения поставленных целей.

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

Глава 20

БУДУЩЕЕ ПАРТНЕРСТВА

Основная идея

Как нам жить в мире стремительных перемен, в котором нет стабильности и не осталось места добрым традициям? В этой главе мы рассмотрим некоторые трудности сферы развития сотрудничества в рамках партнерств, сообществ и других видов взаимодействия. В конце главы я предлагаю читателю совершить определенные действия по решению этих вопросов.

Ситуацию, которая сложилась в современном мире, было сложно представить десять лет тому назад. Темп происходящих перемен за десятилетие изменяет мир, который церковь стремится преобразить силой и любовью Христа, до неузнаваемости. Наше будущее – в сотрудничестве друг с другом! Мы не сможем справиться с поставленной задачей в одиночку. Бог приготовил благословения для всех нас, но для того, чтобы пережить их, мы должны пройти путь коренных изменений. Путь, который будет сопровождаться верой, слезами, и, что очень важно, – новым опытом. Прислушиваясь к голосу Духа Святого и принимая во внимание мудрость других людей, вы сможете оказывать влияние на будущее мира посредством Благой Вести!

Серьезные вызовы, с которыми сталкивается церковь в своем стремлении наладить партнерские отношения

Вызов №1. Индивидуализм вместо единства

За последние 40–50 лет человеческие взаимоотношения претерпели радикальные изменения, которые несут в себе последствия небывалых масштабов в социальной, экономической и политической сферах.

Мы являемся очевидцами значительного спада в осознании ценности и важности человеческих отношений и общественной жизни, которые ранее рассматривались как основание и оплот нашего существования. Роль семьи, социальных организаций и церкви претерпела значительные изменения.

Рассмотрим, к примеру, взаимосвязь между церквами в рамках деноминации. Роль церковной деноминации, которая когда-то определяла истинную природу церкви, сегодня отходит на второй план. Поместные церкви сегодня все чаще реализуют новые, независимые ни от кого проекты. Роль деноминации в практическом служении поместной церкви, ее миссионерской деятельности и ее видении с каждым годом снижается.

Другой пример хорошо иллюстрирует изменения в социальной жизни. Сегодня в Америке закрываются тысячи кегельбанов, которые были ориентированы на определенные группы людей. Если человек сегодня хочет поиграть в кегли, он сам выбирает где, когда и с кем ему играть[1].

В то время как сила и власть прошлых социальных формаций ослабевает, наблюдается стремительное смещение влияния к другим составляющим общественной жизни. Например, в 2002 году была свергнута политическая власть штата Калифорния, который занимает шестое место в мире по уровню экономического развития. Это событие произошло не вследствие революции, и не в результате выборов, а посредством инициативы, которая была раскручена через Интернет.

Как нам быть?

В первую очередь нам важно осознать, что обособленность, индивидуализм и разделение достигли сегодня катастрофического уровня. Во-вторых, нам следует понимать последствия, которые нас ожидают. И, наконец, особенно это касается Запада, нам следует увидеть реальную картину, через покаяние и радикальное обновление вернуться к Божьему первоначальному плану: мы созданы быть частью общества. От этой принадлежности зависит наша личная, семейная и общественная жизнь. От этого зависит положение всего общества. Точно также, от этого зависит духовное состояние, сила и влияние церкви.

Сознательное, активное участие в партнерских отношениях, сообществах и других формах сотрудничества должно стать *нормой*, а не исключением. Каждая церковь должна поддерживать сотрудничество во всех своих служениях. На национальном и международном уровнях мы должны серьезно оценить, насколько наши проекты имеют форму здорового сотрудничества.

Вызов № 2. Всепроникающее влияние и распространение информации

Миссионеры, которые вернулись после служения в свои родные страны (Голландию, Филлипины, Нигерию, США, Бразилию и др.) столкнулись с большой проблемой. В то время как они трудились на миссионерском поле, их друзья, лидеры домашних церквей и спонсоры находились под формирующим влиянием целого потока информации – читали газеты, слушали радио и смотрели нескончаемые новостные сюжеты по телевидению. Другими словами, в то время как миссионеры трудились в разных странах, кругозор их соотечественников значительно расширялся посредством информации о происходящих в мире событиях, которую они получали.

В последние годы стал доступным Интернет, смс сообщения, мобильные телефоны и другие электронные средства. Хорошо это или нет, но сегодня люди знают о происходящих в мире событиях больше, чем когда-либо раньше – часто на весьма поверхностном уровне и почти всегда – с позиции своей ограниченной точки зрения.

Такое положение воссоздает неопределенный образ происходящего. Существует чрезвычайно мало источников, которые содержат четкую информацию о том, что происходит на самом деле. Везде мы слышим об информационной перегрузке. Через доступ к потоку информации (объективной или необъективной) посредством современных средств, создается представление, что традиционные источники информации не так уж важны и, возможно, им вообще не стоит доверять. А это значит, что правительство, церковь и другие социальные структуры, которые раньше предоставляли нам информацию, на основании которой мы строили свою жизнь, уже не играют такой роли как прежде. В недавней Интернет-рецензии на книгу «Чем недовольны граждане демократических стран?» издательство Принстонского университета объясняет эти изменения уменьшением возможностей правительства оказывать влияние на общество в этом взаимосвязанном мире, спадом эффективности их работы, а также новыми ожиданиями общественности, которые были сформированы посредством информации, которая изменила критерии оценивания работы правительства»[2]. В связи с широким распространением информации, на основании которой мы принимаем свои решения, каким образом мы можем сформировать для себя четкую реальную картину происходящего?

Как нам быть?

Как мы уже обсуждали в предыдущих главах, – для здоровых крепких взаимоотношений, будь то в семье, церкви или обществе, необходимо активное целенаправленное общение. В ином случае, отношения имеют склонность к ослаблению, а не укреплению.

Независимость ведет к обособленности. Обособленность порождает недопонимание.

Для того, чтобы помочь людям познать истину и обрести смысл в жизни, члены церкви должны обратить должное внимание и посвятить свое время общению с другими людьми. Активное сотрудничество через партнерства и содружества, независимо от его уровня, может помочь активизировать общение, а вместе с ним, чувство взаимопонимания, единства и доверия. Но, как мы уже много раз видели, недостаточно просто объединить людей в партнерство или

сообщество. Необходимо наличие постоянной серьезной заинтересованности в общении – как в самом партнерстве, так и между партнерством и его целевой аудиторией.

Партнерское сотрудничество способствует объединению отдельных эпизодов и фрагментов жизни в одну цельную картину. Мы можем, анализируя, один за другим, составляющие информационного потока и удаляя из него ненужное, сформировать целостную картину реальности. Сегодня больше чем когда-либо необходим правильный подбор информации.

Активное участие в эффективных партнерствах и содружествах помогает христианским миссионерам лучше понять происходящие в обществе процессы и их роль в общем деле, и, соответственно, лучше представить общую картину тем, кто их поддерживает в родной стране. Свидетельство о том, как Бог использует их служение, становится ярче и реалистичнее. То же самое можно сказать о любом другом служении.

Активные партнерства и сообщества, основанные на крепких взаимоотношениях и общении, повышают эффективность служения церкви, межцерковного сотрудничества и сотрудничества церкви с обществом, становясь частью миссии вселенской Церкви в распространении Благой Вести.

Вызов № 3. Объединение ресурсов растущей глобальной церкви

Какие планы мы строили раньше? Разве мы не молились о том, чтобы пришел день, когда в среде всех народов и этнических групп будут верующие христиане? Хотя сегодня мы еще не достигли уровня, когда «каждое племя и каждый язык» исповедует Иисуса Господом, сегодня христиане представлены в среде сотен народов и народностей по всему миру.

Каким мы представляли себе будущее? Может мы полагали, что все останется таким как и прежде? Предполагая, что новые церкви по всему миру будут служить независимо друг от друга, следуя примеру своих западных собратьев, в то время как западные церкви займут по отношению к ним позицию родителей, и не дадут им почувствовать равными себе?

Ресурсы всемирной церкви расточаются из-за обособленности, национализма, высокомерия, а, зачастую, из-за элементарного невежества. Сегодня непросто поддержать успех, которым Бог благословил миссионерское движение последние 200 лет, продолжая эффективно и целеустремленно двигаться вперед.

До 1990 года в Казахстане можно было встретить весьма немногочисленных зарубежных служителей, тогда как сегодня в этой стране служат представители более чем из 25 стран мира, которые всевозможными способами несут людям любовь Христа. Сотрудничая друг с другом и с местными верующими, распространяя любовь Христа в обществе, они являются отображением всемирной Церкви. Разве могли мы себе когда-нибудь представить, что однажды на рабочей встрече служителей в Казахстане, будут присутствовать *сотрудники с западных стран*? Видим ли мы в этом благословение или показатель успеха? Несомненно, это – успех! Это осуществление видения, которое Иисус имеет для церкви в Матфея 28:19–20! Сегодня наши братья и сестры в разных странах мира все чаще берут на себя ношу нашего всеобщего призвания, в то время как каждый участник переживает личностный кризис!

Как нам быть?

Как мы уже отмечали, эффективные партнерства и сообщества чрезвычайно важны в условиях новых мировых реалий, в сфере поиска необходимых средств, их распределения и использования. Эти новые виды христианского сотрудничества, посвященные Христу и целостному служению в Его любви и силе, создают такие возможности для служения, которые были бы невозможны при традиционных организационных структурах. Корейцы, сенегальцы, египтяне, гватемальцы, норвежцы, канадцы, китайцы должны научиться общаться и собираться вместе, чтобы планировать, молиться и достигать Евангелием общество.

Сегодня перед вселенской Церковью стоит вызов признать каждого участника, независимо от региона – будь то на востоке, западе, севере и юге – партнером в служении. Очень часто мы рассматриваем материальные или технические ресурсы как более значимые ценности, нежели общее видение, духовная сила, молитва. Члены вселенской Церкви должны видеть друг в друге сокрытые таланты

и ресурсы Божьего Царства, которые, при объединении, могли бы иметь огромное влияние на мир.

Независимо от того, сосредоточенно ли сотрудничество на проповеди и служении определенной народности, на объединении верующих и служений одного региона или на мобилизации ресурсов для конкретного высокоприоритетного проекта, каждый случай предоставляет возможности взаимодействия всему разнообразию всемирной Церкви. От уровня нашего сотрудничества будет зависеть наша эффективность, наше влияние на мир и степень доверия к нашей проповеди!

Вызов № 4. Взаимоотношения в церкви: Восток и Запад, Север и Юг

Межкультурное общение всегда вызывало определенные трудности, примером чему является библейский образец Вавилонской башни. Из-за проблем в общении между людьми возникали войны, начинались революции, происходило разделение народов – часто по причине недостоверной информации, и, соответственно, ее последствий! Из Книги Деяний Апостолов и других апостольских посланий мы узнаем о неизбежных недоразумениях, которые возникали, вследствие взаимодействия разных культур.

В 2004 году группа лидеров более чем 65 партнерств из 20 стран мира встретились на несколько дней в Таиланде в формате рабочей конференции, которая была созвана Лозаннским комитетом. На ней рассматривались вопросы развития движения христианского партнерства и сотрудничества. Перед конференцией был организован международный опрос лидеров для определения приоритетных вопросов, среди которых наиболее остро стоял вопрос взаимоотношений между церквами в разных частях мира: Восток – Запад и Север – Юг[3].

У нас может сложиться впечатление, что после тяжелого постколониального периода, когда десятки стран третьего мира обрели независимость, все вопросы сферы партнерских отношений были решены. Мы можем предположить, что из-за того, что мы регулярно видим представителей этих стран в вечерних новостных сюжетах, уровень наших взаимоотношений может значительно улучшиться.

Но, учитывая тот факт, что Церковь является *глобальной*, а мы все связаны друг с другом, мы должны считаться с реальным положением дел.

Наблюдая за тем, насколько индивидуализм распространен на практике, неудивительно, что и в постколониальный период, и даже сегодня, существуют серьезные трудности в отношениях западных государств с другими странами. Гордыня и сила быстрорастущих молодых церквей сталкивается «лоб в лоб» с духом родительского контроля «старых» церквей.

Как нам быть?

Сегодня, больше чем когда-либо, поместные церкви, миссионерские организации, деноминации, специализированные служения и фонды в западных странах должны по-новому увидеть свои партнерские отношения с верующими других стран и культур. Но это проблема не одной стороны – каждый участник должен приложить усилия к тому, чтобы сформировать правильное отношение и подняться на новый уровень доверия и эффективности. Серьезная проблема состоит в том, что непропорционально огромная часть мировых финансов и технических ресурсов находится под контролем мизерной части населения земного шара!

Конечно, те же самые вопросы возникают во взаимоотношениях церквей в больших городах, особенно на Западе, поскольку они зачастую являются микрокопией нашего мира. Недостаток доверия и взаимопонимания между церквами, большинство прихожан которых – темнокожее население, и церквами, где большинство представлено белокожими, разделение по национальному и языковому признаку создают барьеры для эффективного служения и духовного воздействия.

Но если мы будем рассматривать каждую отдельную церковь как распорядителя, хотя и различных, но весьма ценных ресурсов Царства Божьего, мы продвинемся далеко вперед в сфере эффективного сотрудничества и общения ради совместной миссионерской и евангелизационной деятельности. Совместные усилия, направленные на формирование партнерских отношений, работа над вопросами доверия, видения, задач, а также функция каждого участника

могут исполнить важную роль в сплочении конфликтующих сторон в единую команду, в организации эффективного служения и достижении значимых результатов, которых мы добьемся *вместе*.

Если мы не будем разрешать трудные вопросы, мы не сможем иметь эффективное сотрудничество и партнерство в новом глобальном контексте.

В «Приложении» вы найдете много ценных ресурсов для церквей и служений, которые готовы определить приоритеты и строить прочные межкультурные отношения.

Критические составляющие в реализации видения

В случае принятия решения посвятить себя христианскому сотрудничеству, какие шаги мы должны предпринять?

Партнерство – ДНК церковного служения. Мы должны искренне верить, что Бог благословит наши усилия, если мы искренне стремимся к взаимному сотрудничеству, потому что оно является *основой* христианского служения. Партнерские отношения с другими – не один из вариантов, это – необходимость. Служители, лидеры служений, члены церкви должны принять эту истину и быть посвящены ей. Нет, это вовсе не дань моде.

Когда мы знаем наверняка, что Бог хочет от нас, мы должны выяснить: «Кто еще трудится в этой сфере? Каковы их достижения? Может стоит обсудить с ними возможность сотрудничества?» Если у вас нет информации о других участниках в сфере вашей деятельности, задайте себе следующие вопросы: «Насколько возможно повысить уровень сотрудничества, взаимодействуя с другими участниками? Кто бы мог присоединиться к нам?» Нам не стоит начинать движение вперед, не задав себе этих вопросов.

Продвигайте идею партнерства и сотрудничества во всех сферах вашего влияния. Говорите о партнерстве с кафедры в церкви, в классах библейских школ, семинарских аудиториях и миссионерских учебных центрах. Используйте для популяризации сотрудничества различные христианские каналы массовой информации. Для этого

вам понадобится поддержка *сторонников* партнерских отношений из среды лидеров церквей и организаций, а также *поборников* идеи партнерства в каждом христианском служении и проекте.

Посвященные сторонники христианского партнерства должны активно поддерживать отношения, ободрять друг друга и делиться своим опытом. Можно поддерживать связь, встречаясь друг с другом, участвуя в совместных проектах или через Интернет. Главное, – чтобы партнерство нашло активную поддержку в самых разнообразных сферах, а не только в проектах, в которых мы участвуем. С помощью ВЕБ-страницы www.powerofconnecting.net вы сможете установить контакты с теми, кто заинтересован в христианском сотрудничестве.

Задействуйте активные методы подготовки, обучения и наставничества для лидеров. Мы должны *целенаправленно готовить* следующее поколение христианских лидеров, официальных или волонтеров, донося им *смысл и практические подходы* к христианскому партнерству.

Вы когда-нибудь слышали историю о человеке, который на вопрос о своем хобби, ответил: «По выходным я подрабатываю нейрохирургом-любителем». Вы когда-либо летали в самолете, которым управлял пилот-любитель? Для того, чтобы управлять самолетом, пилот должен получить соответствующий доступ, который подтверждает его право на управление самолетом. Кроме того, ему необходимо пройти стажировку, которую будут оценивать строгие экзаменаторы. Опытные доктора устанавливают стандарты профессионального мастерства, а медэксперты внедряют их на практике.

Другими словами, во многих сферах деятельности мы не только стремимся, но и требуем высокого уровня профессионализма в вопросах специализированной подготовки и опыта. Зная церковную историю со всевозможными случаями проявления индивидуализма и неправильных мотивов служения, очень важно посвятить себя обучению христиан тому, как строить истинное христианское партнерство. Мы нуждаемся в видении, подготовке и постоянной поддержке лидеров и организаторов христианского сотрудничества.

Формирование и поддержка эффективных партнерских отношений – некая тайна. *Из многочисленных примеров становится очевидным факт – это возможно, этому можно научиться.* Но эффективные партнерские проекты не возникают сами по себе. Цель этой книги – представить основные принципы и примеры того, как верующие в разных частях мира успешно работают вместе. Моя задача – показать, что, подобно докторам и пилотам, мы можем учиться, трудиться и анализировать, как выполнять свою работу профессионально и эффективно. Несмотря на продолжительную историю церковных разделений и определенный успех сатаны в разобщении человечества, мы должны всегда помнить о том, что Божий замысел состоит в том, чтобы мы сотрудничали, а недавняя история свидетельствует, что это реально и осуществимо на практике.

Для успеха в этой сфере нам предстоят новые исследования, разработка практических учебных программ для обучения сотрудников и лидеров организаций, а также постоянного кураторства для поддержки и помощи тем, кто посвятил себя реализации этого видения. В этом труде нам необходимо создание учебных центров, подготовка материалов на разных языках, Интернет-ресурсы и другие средства для распространения видения и практические пути его реализации.

В конце книги я хотел бы поделиться с вами несколькими идеями о том, какие сферы более всего нуждаются в христианском сотрудничестве.

Стратегические сферы служения, имеющие огромный потенциал для влияния. Призыв к сотрудничеству

1. *2,5 миллиарда людей используют исключительно устные виды коммуникации.* Представители этой категории, как и 1,5 миллиарда тех, кто получает 95% информации посредством устных видов коммуникации, составляют основную массу людей, которые еще не слышали Евангелия. На протяжении двухсот лет западный подход к проповеди Евангелия основывался на обращении к тем, кто умеет читать. Только сотрудничество может решить эту проблему.

2. *В «Окне 10/40» находится около 400 городов с населением более миллиона человек.* К 2025 году две трети населения земного

шара будут проживать в городах. Это один из самых трудных вызовов всемирной Церкви. Без общения служителей в этих городах, без координации усилий, обмена информацией и взаимного ободрения у нас мало шансов на реальный духовный прорыв.

3. Неанглоязычные пользователи Интернета. На сегодняшний день в мире 530 миллионов жителей разговаривают на английском языке и 5,8 миллиардов не знают его. Нетрудно понять направление роста пользователей в среде Интернет. Хотя он и происходит неравномерно, на сегодняшний день насчитывается больше миллиарда неанглоязычных пользователей. Чтобы достичь Евангелием эту категорию населения, мы должны сотрудничать друг с другом.

4. *Местные сообщества*. Те, кто были очевидцами служения Иисуса, говорили о Его деяниях и силе с большим восхищением. Они воочию могли убедиться в том, как Его служение касалось людей во всех сферах их потребностей, как Он совершал то, чего не делали другие. Для того, чтобы восстановить доверие к себе, предоставить возможность действия Святому Духу, оказывать помощь и поддержку людям, поместная церковь должна служить ежедневным потребностям своего общества. Но определение наиболее важных нужд и ответ на них в силе Святого Духа возможны только тогда, когда поместные церкви объединятся вместе для служения обществу. В наших церквах множество одаренных, деятельных людей, которые нуждаются в водительстве для реализации своих талантов для Царства Божьего.

5. *Мировые проблемы*. Внимание мира сфокусировано на местах, где происходят катастрофы: засухи, голод, бедствия, природные катаклизмы, как, например, цунами в Азии в 2004 году, где жертвами становятся тысячи и десятки тысяч людей. Из новостей мы узнаем о таких шокирующих фактах, как детская смертность, эпидемия СПИДа, торговля людьми, проституция. Десятки международных христианских организаций, миссий, церквей и всевозможных служений служат в этих сферах, зачастую проявляя настоящий героизм. Но даже самые лучшие стремления христианских организаций не в состоянии охватить столь огромные масштабы глобальных проблем.

А средства и финансовые ресурсы, которыми располагает церковь. Если бы каждый член церкви в Америке давал десятину, не говоря уже о дарах и пожертвованиях, церковь собирала бы 190 миллиардов долларов в год. Но в реальности эта цифра составляет около 70 миллиардов. Разница в 120 миллиардов долларов – сумма, которую члены церквей удерживают в своих карманах, имея убеждение, что эти деньги принадлежат им, хотя, на самом деле, – это *Божьи финансы*. Представьте себе, какие возможности сокрыты в финансах, будь они использованы для оказания помощи в регионах катастроф, бедствий и в случае всевозможных кризисных ситуаций.

Но даже без учета этих дополнительных средств, если бы финансы, которые собираются сегодня христианскими миссиями и организациями, были объединены и направлены на конкретные проекты, они смогли бы оказать огромное влияние на общество.

Нехристианские религии непрестанно порицают западную церковь и выражают ей недоверие. Чтобы противостать подобной критике, христианским организациям необходимо объединиться и создать общую базу ресурсов, чтобы, в случае необходимости, прийти на помощь. Нет причин, которые бы обосновали ненадобность сотрудничества. Препятствием является только недостаток желания и посвящения.

Возможно ли, чтобы однажды люди сказали: «Эти только говорят, а христиане действуют. От других мы слышим только пустые слова, а христиане реально служат другим. Они делают то, что обещают». Представьте себе, насколько изменилось бы отношение людей к христианству!

> «Блаженны вы, когда сможете научить людей сотрудничать, а не соперничать. Тогда вы увидите свое истинное предназначение и место в семье Божьей» (Матфея 5:9, свободный перевод «The Message»).

Поделитесь друг с другом идеями, которые возникли у вас после чтения этой главы, и своим мнением о ней. Расскажите вашу собственную историю или подключитесь к новым партнерским ресурсам на ВЕБ-сайте книги: www.connectedbook.net.

ПРИЛОЖЕНИЕ

- Основные принципы партнерства
- Основные правила партнерства
- Оценка готовности к партнерству
- Оценивание партнерства
- Примечания

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПАРТНЕРСТВА

Десятилетия практического опыта выявили определенные принципы, которые являются залогом успеха практически всех эффективных партнерств. Постройте свое партнерское служение на основании этих принципов – и вероятность вашего успеха будет весьма высока. Проигнорируйте их – и, скорее всего, потерпите неудачу!

Обзор ключевых факторов успеха

1. **БОЛЬШОЕ ВИДЕНИЕ. Видение, которое разделяют все участники – двигатель эффективного партнерства.** Видение партнерства, в котором заключена сила, мотивация и вызов каждому участнику, в первую очередь, должно быть грандиозным. Оно предполагает стремление к достижению цели и новые возможности для каждого отдельного человека или организации. Очень важно, чтобы все участники партнерства разделяли это видение. А это возможно при наличии взаимосвязи личных ценностей, целей, а также вклада каждого участника. Партнерство ради партнерства приведет вас к разочарованию. Партнерство должно иметь большую цель. Огонь большого видения проведет его через все трудности, которые возникнут на его пути в ежедневной практике.

2. **ПРОСТАЯ СТРУКТУРА. Для эффективного партнерства и достижения большого видения необходимо создание структуры.** Структура, которая бы не ограничивала и не усложняла партнерские отношения. Она должна включать в себя только то, что необходимо для осуществления приоритетных задач. При изменении потребностей, изменяется и сама структура. Эффективное партнерство не должно начинаться из установки требований к участникам партнерства или формирования богословского утверждения. Достигнутый консенсус лучше любых законов. Эффективное партнерство начинается с определения нужд целевой аудитории служения, возможных препятствий, необходимых ресурсов и реалистичных планов действий. Форма (или структура) партнерских отношений должна соответствовать цели партнерства.

3. **ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ. Эффективное партнерство начинается с реализации незначительных, но реально осуществимых задач, возрастающих по мере прогресса деятельности партнерства.** Ставя перед собой сложные цели, оно не должно стремиться поспешно решить все задачи. В начале деятельности партнерству не стоит ставить перед собой слишком амбициозные цели, поскольку неудача в их достижении может привести к разочарованию и утрате надежды на успех. В первую очередь, эффективное партнерство должно направить все свое внимание на конкретные цели, которые ценны для всех участников и которые реально осуществимы в короткий период времени. Позитивный опыт покажет, что благодаря совместным усилиям партнерство способно принести реальные плоды, что, в свою очередь, обеспечивает уверенность, надежду и готовность решать более глобальные и сложные задачи.

4. **СТОРОННИКИ ПАРТНЕРСТВА. Эффективному партнерству важно иметь своих «адвокатов», или сторонников, в каждой партнерской организации.** Сторонник партнерства – человек, который четко видит пользу практического сотрудничества для его организации. Этот человек продвигает идею партнерства в среде своих коллег и координирует участие своей организации в данном партнерстве. Группа сторонников поддерживает постоянную взаимосвязь между партнерами и направляет усилия на достижение поставленных целей.

5. **ПОСВЯЩЕННЫЙ ОРГАНИЗАТОР. Эффективному партнерству необходим посвященный координатор, или организатор, который поддерживает деятельность всего партнерства.** Организатор (или команда организаторов) партнерства назначается партнерством для координации текущей деятельности. Обычно, одна из партнерских организаций, которая посвящена реализации своего видения, предлагает кандидатуру кого-то из своих сотрудников для представления ее интересов в совместном проекте ради совместного блага. Организатор пар-

тнерства должен быть посвящен цели партнерства и процессу сотрудничества. Таким образом, этот человек должен одновременно исполнять роль как пророка (призывая к посвящению своей цели), так и слуги (проявляя заботу о каждом партнере). Эффективное партнерство должно ценить труд и вклад организатора, обеспечивая его всем необходимым для служения (ресурсы, подготовка, поддержка).

6. **ЧЕТКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ. Эффективное партнерство должно включать в себя партнеров со своей особой идентичностью.** Для успеха в партнерстве необходимо представительство всего разнообразия участников. Сильный партнер – тот, кто знает свое призвание, свою сферу служения и свои сильные стороны. Партнерскому служению, которое не имеет осознания своего призвания и сильных сторон, будет сложно определить свою причастность к общему видению, вклад в общее дело и пользу, которую оно может извлечь для себя из участия в совместном проекте. Сильный партнер сможет более четко определить свою потенциальную роль и оценить влияние партнерства на свое служение. Четкое осознание своей роли укрепляет отношения между партнерами, устраняет неопределенность и дублирование ответственностей.

7. **ОБЩИЙ ФОКУС. Эффективное партнерство осознает и принимает все разнообразие каждого партнера, при этом сохраняя фокус на общности.** Главный фокус эффективного партнерства в первую очередь направлен на общую цель, которая объединяет партнеров. Сильный партнер будет искать общность с другими партнерами в таких сферах как совместное видение, принципиальные ценности и опыт. Для достижения значимых результатов необязательно совершенное согласие всех участников в вопросах истории, методологии и доктрин. Сильный партнер ценит разнообразие и особенности каждого, акцентируя внимание при этом на общей цели.

8. **ШИРОКОЕ УЧАСТИЕ. Эффективное партнерство задействует максимальное представительство в процессе принятия решений.** Посвящение, активность, участие в процессе партнерства поддерживается посредством вовлечения участников в его деятельность, а не их согласием с общим видением. Структура

и работа эффективного партнерства не может иметь иерархическую структуру или действовать на основании указаний сверху. Партнерам следует уделить особое внимание процессам планирования, принятия решений и взаимного общения, которые включают в себя широкий круг участников.

9. **ПРИЗНАНИЕ ВАЖНОСТИ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ. Эффективное партнерство признает важность всех ключевых участников и стремится соответствовать их ожиданиям.** В партнерстве задействованы не только непосредственные участники проекта. В своей работе партнерство должно считаться, по крайнее мере, с четырьмя основными категориями: (1) целевая аудитория партнерства; (2) сами партнеры и сотрудники их организаций; (3) люди, которые молятся, поддерживают и вносят пожертвования в работу партнерства; (4) само партнерство и его ожидания. Эффективное партнерство признает важность всех участников, стремясь постоянно информировать о состоянии дел партнерства каждую группу.

10. **ДОВЕРИЕ В ОТНОШЕНИЯХ. Эффективное партнерство строится на отношениях доверия, открытости и заботы друг о друге.** Деятельность партнерства включает в себя не только работу над вопросами координации усилий, планирования, стратегии и тактики. Вопрос особой важности – отношения между участниками. Для эффективной работы важны как межличностные отношения, так и рабочий процесс. Сильный партнер должен трудиться над тем, чтобы узнавать, понимать и ценить других партнеров. Сильный партнер должен обращать особое внимание на представителей других культур. Центральное место в Евангельской проповеди занимает восстановление отношений, и эффективное партнерство должно демонстрировать эту реальность.

11. **НЕПРЕСТАННАЯ МОЛИТВА. Эффективное партнерство должно пребывать в непрестанной молитве и искать Божьего водительства во всех своих начинаниях.** Сильные партнеры осознают, что их настоящий враг – сатана, а наиболее серьезные препятствия в служении – духовные. Они знают, что цель сатаны – разрушить отношения, разделить Божий народ, и тем самым, нейтрализовать его влияние в этом мире. Эф-

фективное партнерство должно побеждать замыслы дьявола посредством Божьего присутствия, силы и мудрости Святого Духа, молитвы и взаимного общения. Члены партнерства должны находиться в целенаправленном поиске молитвенной поддержки других христиан. Партнеры, которые молятся вместе, будут способны иметь чувствование и двигаться под Божьим водительством.

12. **ПОСТОЯННЫЙ ПРОЦЕСС. Эффективное партнерство – постоянный процесс, а не одномоментное событие.** Сильные партнеры знают, что для создания и поддержания эффективного партнерства необходимо много усилий и времени. Эффективное партнерство не стремится поспешно миновать первичные стадии исследования, определения потенциальных партнеров, формирования отношений, доверия и согласия. Очень важно иметь достаточное количество личных встреч еще до первой общей встречи всей группы, на которой будет обсуждаться вопрос создания партнерства. Сильные партнеры должны проявлять терпение и осознавать, что чем больший вызов стоит перед ними, тем важнее для них построить надежное основание для взаимопонимания. Сильные партнеры должны знать и то, что эффективное партнерство не может развиваться само по себе, и оно потребует от них усилий в сфере поддержки служения партнерства.

13. **ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ. Эффективное партнерство требует целенаправленного инвестирования от всех его участников.** Сильные партнеры знают, что эффективное партнерство требует немалых усилий. Для достижения цели партнерства необходимы ресурсы. Эффективное партнерство должно стремиться поддерживать текущие расходы на минимальном уровне, избегать сложных структур, излишних затрат на офисные помещения, материальную базу, штатных сотрудников и т.п. Оно должно искать пути обеспечения своего служения с помощью ресурсов партнеров. А в случае необходимости дополнительных ресурсов для функционирования, участники партнерства должны вносить в него свою лепту. Например, одна из партнерских организаций может предоставить своего сотрудника, который бы занимал нейтральную позицию в процессе деятельности ради общего блага. Другие партнеры, в свою очередь, могут вносить свой вклад, посредством предоставления ему поддержки.

14. **АКТИВНАЯ ПРОФИЛАКТИКА. Эффективное партнерство должно быть готовым к переменам, трудностям и конфликтам, посредством профилактических действий, укрепляющих общие ценности всех партнеров.** Невозможно избежать перемен и конфликтов. Эффективное партнерство предполагает проблемы, несогласия, разочарования и другие вопросы, которые могут негативно влиять на партнерство. Но, в то же время, оно предполагает и позитивные изменения, такие как: новое руководство, новые возможности и новый потенциал. Партнерам будет проще пройти через всевозможные изменения – позитивные или негативные, – если они разделяют общие ценности партнерства. Эффективное партнерство должно анализировать пройденный путь, извлекать из него уроки и развивать позитивный опыт сотрудничества. Часто, из уже существующих партнерств, образуются новые сообщества и партнерства. Таким образом, действующее партнерство служит наилучшим полигоном для начала нового партнерства.

15. **ПРАЗДНОВАНИЕ УСПЕХОВ. Эффективное партнерство осознает важность постоянного анализа работы, оценивания и празднования успехов.** Работа в партнерстве по достижению большого видения может быть довольно сложной. Возможно, вам понадобится продолжительный период времени для достижения определенных значимых результатов. Поэтому, важно, чтобы на пути выполнения значимых задач, эффективное партнерство праздновало свои победы, даже в незначительных достижениях. Эффективное партнерство должно развивать четкие критерии оценивания деятельности и доносить их партнерам. Сильные партнеры анализируют свой вклад в общее дело, а также влияние партнерства на их организацию. С самого начала и до конца своей деятельности, эффективное партнерство должно во всем чтить Бога.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ПАРТНЕРСТВА

Стадия 1
Исследование

Цели:

1. Определите ресурсы, служения и служителей, которые уже задействованы или заинтересованы в сфере деятельности партнерства.
2. Соберите как можно больше информации по вашему вопросу.
3. Узнайте историю организаций, которые уже задействованы в сфере деятельности вашей организации, их понимание своей роли, задач, приоритетов и препятствий в деятельности партнерства.
4. Определите основные проблемы (препятствия) уже действующих проектов в сфере вашего интереса.
5. Сформируйте нужное количество необходимых связей (контактов).
6. Оцените социальный, духовный, экономический и организационный контекст вопросов вашего исследования.
7. Определите, существует ли общий интерес в сфере развития партнерства.

Действия:

1. Личные встречи.
2. Встречи малых групп.
3. Исследование литературы.
4. Общение: встречи, звонки, переписка, и т.п.
5. Анализ, мнения, подтверждения.
6. Написание отчетов/писем.
7. Молитва!

Результаты:

1. Предварительные встречи с лидерами/служениями.

2. Определение наличия и доступности необходимых ресурсов.
3. Готовность служителей встретиться и обсудить возможность сотрудничества.
4. Избрание Консультативного совета и определение группы молитвенной поддержки.

Стадия 2
Формирование (быть или не быть)

Цели:

Достигнуть согласия в следующих сферах.
1. Текущее положение в социальной, политической, духовной и практической сферах.
2. Желаемые долгосрочные цели.
3. Приоритетные нужды и основные препятствия.
4. Незначительные, но важные и реально достижимые краткосрочные цели, их связь с долгосрочными целями.
5. План и критерии оценивания отзывов и отчетов.
6. План распределения обязанностей и формы управления.
7. План задач (действий).
8. Правила в вопросах безопасности и совместного использования информации.
9. Принципы отчетности по достигнутым результатам/успехам.
10. Средства мониторинга проблем/решения конфликтов.

Действия:

1. Личные встречи с лидерами служений и организаций.
2. Формирование видения.
3. Взаимодействие с Консультативным советом.
4. Первая организационная встреча основной группы:
   - планирование;
   - административные процедуры;
   - координирование встречи;
   - последующие действия.
5. Молитва!

Результаты:
1. Уточнение видения и долгосрочных целей.

2. Укрепление отношений.
3. Согласование ближайших задач и плана действий.
4. Согласование структуры и организационных моментов.
5. Определение роли отдельных лиц, рабочих групп и лидерского состава.
6. Согласование ожиданий в сфере результатов деятельности, обмена информацией и отчетов.
7. Поддержка участников.
8. Переговоры с лидерами партнерских организаций, группами спонсорской и молитвенной поддержки.

Стадия 3
Функционирование

Цели:

1. Достижение ближайших целей, информирование всех участников и празднование успеха.
2. Новые, более расширенные цели, обновление стратегии, более масштабное сотрудничество с членами партнерства.
3. Усиление чувства сотрудничества и посвящения среди партнерских организаций.
4. Определение наличия и доступности дополнительных приоритетных ресурсов.
5. Эффективная работа системы оценивания, мониторинга и отчетности.
6. Организация служения по достижению намеченных целей, в действующих рабочих группах.
7. Выявление новых участников для лидерских позиций партнерства или рабочих групп.
8. Эффективное межорганизационное и межличностное общение.
9. Рост доверия и открытости между партнерскими организациями.
10. Эффективная работа с документацией.
11. Здоровый баланс церковных, внецерковных, национальных организаций и ресурсов.

Действия:

1. Личные встречи.

2. Ежегодные встречи лидерства для анализа работы и планирования.
3. Встречи рабочих групп.
4. Поддержка:
   - координации усилий;
   - общения;
   - оценивания;
   - создания отчетов и отзывов;
   - подготовки сотрудников;
   - чувства прогресса.
5. Поездки, звонки, переписка, и т.п.
6. Мониторинг прогресса и трудностей деятельности партнерства, совершение соответствующих действий.

Результаты:

1. Достижение краткосрочных задач и празднование успеха.
2. Четкая взаимосвязь между целями партнерства и его духовными приоритетами.
3. Определение задач следующего уровня развития – продолжения достижений партнерства.
4. Возрастающее чувство ценности партнерских отношений организаций-участниц как для них самих, так и для общих целей, достижение которых было бы невозможно в одиночку.
5. Возрастающее чувство единства и здоровых отношений между партнерскими организациями и лидерской командой.
6. Результаты самооценки являются показателями личного роста и достижения поставленных целей.

ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ К ПАРТНЕРСТВУ

Опыт показывает, что одни организации и служения действуют в партнерствах более активно и эффективно в сравнении с другими. Тому есть определенные причины. Их суть заключается не только в особенностях лидерской команды. Идеи, представленные в этом разделе, раскроют вашу позицию в отношении деятельности партнерства. То, как вы видите свою деятельность, будет иметь существенное влияние на то, насколько эффективно вы сможете сотрудничать с другими.

В опросе должны участвовать сотрудники всех уровней вашей организации – от лидеров до рядовых. После проведения опроса и сбора информации, соберитесь вместе и обсудите результаты. Вы можете рассматривать один вопрос за другим, сравнивать ответы и обсуждать, почему вы ответили именно таким образом. После этого, было бы полезно обсудить полученные результаты в свете вашего стремления сотрудничать с другими организациями или служениями. Ниже приведена шкала оценки результатов.

По шкале от 1 до 10 (1 – самый низкий, 10 – самый высокий) оцените деятельность своей организации/служения, ответив на следующие вопросы:

1. Моя организация/служение имеет четко определенное видение и миссию _____

2. Наша деятельность в высшей степени востребована сегодня _____

3. Лидерская команда моей организации/служения четко знает свою цель и уверена в ней _____

4. Моя организация открыта для совместного служения с другими _____

5. Моя организация растет (разнообразие услуг, бюджет, сотрудники, и т.п.) _____

6. Моя организация открыта для инноваций и изменений _____

7. Мы стремимся расширять сферу своего влияния _____

8. Другие смотрят на нас как на лидеров/новаторов в своей сфере _____

9. Мы уверены в своем призвании _____

Уровень потенциала для партнерства Всего _____

Шкала оценки результатов:

- Больше 80 баллов – ваша организация сможет эффективно участвовать в деятельности партнерства.
- От 60 до 80 баллов – вам следует уделить внимание вопросам, которые вы оценили меньше 7 баллов. Что вы можете предпринять для усиления этой сферы?
- До 60 баллов – возможно, вашей лидерской команде необходимо встретиться вместе, чтобы проанализировать результаты данного анкетирования и решить, на какие моменты следует обратить особое внимание.

ПРИМЕЧАНИЯ

Введение

1. В Введении изложены краткие определения терминов, которые встречаются в книге. Более детальное их описание вы найдете в 3 главе. Каждая глава книги также содержит объяснения новых понятий.

2. Джинн Курд – моя первая жена и мой первый учитель о настоящем партнерстве – умерла от рака за шесть месяцев до 25 годовщины нашей совместной жизни. Через два года я женился на Сыбил Стантон. Ее путешествие со мной и двумя моими дочерьми, Шелли и Карин, которые учились в колледже, когда умерла их мама, повысило уровень моего понимания партнерства. Она была для нас скалой любви, поддержки и надежды в трудные моменты двадцатилетнего периода нашей жизни – особенно в исследовании Божьего видения христианского сотрудничества.

3. Книга Роберта Бенка «*Понимание общины в Посланиях Апостола Павла*» (Robert Banks, *Paul's Idea of Community* (Hendrickson Publishers) излагает уникальность взгляда на общину Апостола Павла, в сравнении с традиционным западным толкованием.

4. Эти и другие вопросы в сфере партнерства, детально рассматриваются во второй части книги, *Божий замысел.*

Глава 2

1. Lewis Jordan D., *Partnerships For Profit: Structuring and Managing Strategic Alliances* (New York: Free Press, 1990).

2. Речь на Симпозиуме по вакцинации Института Сабин (Sabin Institute Vaccine Symposium) в 2002 году о прогрессе детской вакцинации в мире. Др. Керол Беллами, Исполнительный директор организации UNICEF.

Глава 3

1. Vision Synergy разработала ВЕБ-сайт www.powerofconnecting.net, с целью организации общения партнерств и сообществ по всему миру, которые прошли через проблемы в сфере сотрудничества. См. раздел «Как вам это удается?» (“How Do You Do It?”).

Глава 4

1. Бытие 1:26, 3:22, 11:7.

2. Иоанна 10:30, 17:11, 22, 23.

3. Замечательная Благая Весть об искуплении заключается в том, что человек снова обретает открытый доступ к Древу Жизни (Откровение 22:14), благодаря искупительной миссии Иисуса, свершившейся на кресте. В Божьем плане спасения представлены три дерева: Древо Жизни в Книге Бытие, Крестное Древо в Евангелиях, которое становится мостом к Древу Жизни искупленного человечества в Книге Откровение.

4. Это поразительно простое определение основания спасения вызывает много интересных и волнующих вопросов о более сложных, зачастую шаблонных подходах, которые внедрялись в церковные евангелизационные проекты в течение последних сотен лет!

Глава 5

1. Знаменитая фраза Гераклита “Невозможно войти в одну реку дважды” подтверждает, что по причине множества факторов наша жизнь является составляющей длительного и сложного процесса.

2. Одна из самых больших трагедий западных церквей заключается в том, что после периода Просвещения и Ренессанса, они потеряли видение, права и ответственность, о которых идет речь во 2-й главе Книги Бытие, и свою естественную способность применять учение Иисуса во всех сферах деятельности. Шаг за шагом, за редким исключением, мы отделили духовную жизнь и учение, на котором она основана, от окружающего нас мира и таких сфер как: научные исследования, искусство, гуманитарные науки, эстетика, физический мир, в котором мы живем и т.п. Каждая из них (хотя часто и искаженная грехом) проистекает из Божьей природы и Его творения, которые мы должны познавать, ценить, мудро распоряжаться и быть ответственными за них.

3. Barton Bruce, *The Man Nobody Knows* (Indianapolis: Bobbs-Merrill Company, 1925), 104–105.

Глава 6

1. Мои личные записи почти не сохранились, и поэтому трудно сказать с абсолютной уверенностью, но, насколько помню, я обязан идее такого подхода к процессу принятия решений, своему давнему другу и коллеге Вигго Согаарду. Я беру на себя ответственность за любые несоответствия оригиналу.

Глава 7

1. Глава 11, детально исследуя процесс, предлагает практические идеи того, как помочь группе совершенно разных людей, имеющих общее видение, прийти к согласию в вопросах приоритета действий.

2. В 4 главе рассматриваются последствия трагедии, которая произошла в Эдемском саду (особенно в сфере отношений), и их влияние на партнерские взаимоотношения.

Глава 8

1. Соответствующие места Писания:

A. Свидетельство того, как Сам Бог пребывает со Своим народом мы можем увидеть в книге Иова (1:6, 2:1, 38:7); Даниила (3:19–25, 4:13–18, 8:15–18, 9:20–23, 12:1, 10:4–11:2); и Послании к Ефесянам (1:21–23, 3:9–10, 6:12–13).
B. Тот факт, что Бог сотворил человека по Своему подобию с потребностью взаимоотношений, мы четко видим в Книге Бытие 1:26, 3:22, и 11:17.
C. Разрушения в сфере отношений произошли на 5 уровнях: с Богом (Бытие 3:8), с собой (Бытие 3:10), с другими (Бытие 3:12 и 4:9), с Божьим творением (Бытие 4:16–19), с вечностью (Бытие 3:22–24).

2. Влияние отношений на жизнь верующего, на христианскую общину и на свидетельство церкви: Матфея (5:23–24,18:15–17); Иоанна (13:34–35, 15:11–17, 17:20–23); Римлянам (16:17); 1 Коринфянам (1:10); 1 Петра (3:7); 1 Иоанна(4:7–11).

3. Стремление сатаны разделить церковь Христову: Иоанна (10:10); Римлянам (12:21); 2 Коринфянам (2:10–11); Иакова (4:7).

Глава 15

1. Frankl Viktor, *Man's Search for Meaning* (Boston, MA: Beacon Press, 1992).

Глава 16

1. Вилл Роджерс (Will Rogers), *www.worldofquotes.com.,* 2005.

2. *The American Heritage® Dictionary of the English Language,* Fourth Edition (Houghton Mifflin Company, 2004, 2000).

3. *Там же.*

4. *Там же.*

Глава 17

1. Для доступа к более полной и последней информации о практически всех примерах партнерств, о которых говорилось в этой главе, посетите ВЕБ-сайт www.powerofconnecting.net. В разделе «Networks» содержатся ссылки на эти и другие сообщества. На ВЕБ-сайте www.powerofconnecting.net мы ободряем всех вас поделиться информацией о новых и уже существующих сообществах, чтобы иметь наиболее полный список, доступный всем желающим.

Глава 19

1. Матфея 5:45.

2. Чарльз Шредер (Schroeder Charles C.), Вице-канцлер, Университет Миссури. *Сотрудничества и партнерства*, (*Collaboration and Partnerships,* American College Personnel Association).

Глава 20

1. См. книгу *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Robert D. Putnam (New York: Simon & Schuster, 2000), в которой автор излагает свои наблюдения о разрушенной социальной составляющей американского общества.

2. Pharr Susan J. and Robert D. Putnam, eds. *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?* (Princeton: Princeton University Press, 2000). Цитата от 31 января 2005 года, ВЕБ-сайт издательства Принстонского Университета: www.pupress.princeton.edu.

3. Для более подробной информации об этих рабочих встречах, посетите ВЕБ-сайт www.powerofconnecting.net.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

1. ВЕБ-сайт www.powerofconnecting.net создан с целью оказания всесторонней поддержки партнерствам и сообществам по всему миру. Данный Интернет-ресурс содержит исчерпывающую информацию по сотрудничеству и партнерским отношениям.

2. На ВЕБ-сайте www.connectedbook.net находятся англоязычные ресурсы, которые относятся к содержанию этой книги, доступные для загрузки, распечатки и использования, а также ссылки на Библию и другие учебные материалы.

3. ВЕБ-сайт www.thepowerofconnecting.net окажет вам содействие в сфере расширения и укрепления партнерства и установления новых контактов. Это всесторонний ресурс для растущего всемирного сотрудничества и сообщества.

4. На ВЕБ-сайте www.thecollaborationcourse.net узнайте больше об инновационном практическом русскоязычном курсе по сотрудничеству, который разработан с учетом особенностей применения принципов, изложенных в этой книге, в служении или карьерном росте. Он рекомендован для использования в христианских школах и семинариях русскоязычных регионов. На сайте находится список учебных заведений, предлагающих этот курс на русском языке.